

中国古代商业

吴 慧 著

商业是在生产力发展到一定水平，有了社会分工和生产物的剩余之后，才逐渐产生的。在远古时期，中国便有了商业萌芽。在其后的历史发展中，形成了相应的商业政策和传统的商人精神……

中国国际广播出版社

中国读本

中国古代商业

吴慧　著

中国国际广播出版社


ISBN 978-7-5078-3209-9

9 787507 832099 >

定价：16.80元

图书在版编目（CIP）数据

中国古代商业/吴慧著. —北京:中国国际广播出版社，2010.10
（中国读本）
ISBN 978-7-5078-3209-9

Ⅰ. ①中… Ⅱ. ①吴… Ⅲ. ①商业史—中国—古代
Ⅳ. ①F729.2

中国版本图书馆CIP数据核字（2010）第160944号

中国古代商业

著　　者	吴　慧
责任编辑	孙兴冉
版式设计	国广设计室
责任校对	徐秀英
出版发行	中国国际广播出版社（83139469　83139489[传真]）
社　　址	北京复兴门外大街2号（国家广电总局内） 邮编：100866
网　　址	www.chirp.com.cn
经　　销	新华书店
印　　刷	北京广内印刷厂
开　　本	640×940　1/16
字　　数	78千字
印　　张	10.5
版　　次	2010年10月 北京第一版
印　　次	2010年10月 第一次印刷
书　　号	ISBN 978-7-5078-3209-9/F·329
定　　价	16.80元

目　录

第一章

萌芽之始，成长之初

——远古至夏商西周的交换与商业

在商品经济相当发达的今天，提到商业，已是大家都很熟悉的了。可是，到底商业如何产生，又如何发展？不同时期各有什么不同的特点？这一个历史过程却很有一些复杂的内容。要了解其中的情形，得先从商业的“萌芽”和成长的初期谈起。

一　远古的物物交换

商业是在生产力发展到一定水平，有了社会分工和生产物的剩余之后，才逐渐产生的。其初始的萌芽状态是生产者之间的直接的物物交换，后来才有发展了的交换形式——商业。

最早的交换发生于原始社会。距今六七千年，河南、甘肃、陕西属于早期仰韶文化的村落遗址中都有产于沿海的海贝发现（装饰用），这就是自外地交换而来的物证。当时的交换尚带有偶然性。至距今5000年的原始社会晚期，畜牧业与种植业分工，手工业（制陶、青铜）也相继与农业分离，交换相应扩大。《易·系辞下传》所说的：“神农氏作……日中为市，致天下之民，聚天下之货，交易而退，各得其所”，即表示交换已比较经常，并且有了比较固定的

时间和场所。古书中还有“因井为市”的传说，交易常在井旁进行，以便于汲水供人畜饮用或将货物洗净。所以后世常把“市井”连称。

交换初起，发生在生产门类、自然条件不同而拥有不同产品的氏族、部落之间，由氏族、部落首领为代表，对外进行交换。有虞氏部落的首领舜就是擅长于从事交换活动的一位有名的历史人物。传说舜曾“作什器于寿丘（今山东曲阜），就时于负夏（今河南濮阳附近）”（《史记·五帝本纪》）。“就时”即乘时逐利进行交易的意思。又说舜“贩于顿丘”；“顿丘买贵，于是贩于顿丘；传虚卖贱，于是债于传虚”（《尚书·大传》、《尸子》、《帝王世纪》）。顿丘在今河南浚县，传虚在今山西运城。顿丘缺少一些物品，所以“买贵”，舜就在这里出售为人所需的物品——主要是舜部落的特产，上好的陶器以及其他“什器”；而传虚当地有些产品很多，所以“卖贱”，舜在那里以赊购（债）方式收进那些产品——主要是河东的池盐。舜利用两地东西的贵贱，从中获利。为了掌握河东池盐，舜在当上尧的继承人后，把政治中心迁于靠近盐池（名解池）的蒲坂之地。今蒲坂城中尚有舜庙，盐池所在地的解虞县（现为运城）带有“虞”字，也都与舜有关。舜在位时更花力气发展食盐生产。相传舜作五弦琴，曾弹琴，歌南风之诗：“南风之薰兮，可以解吾民之愠兮；南风之时兮，可以阜吾民之财兮。”（见《古今图书集成·食货典·盐法》）夏季薰风及时南来，池盐就自然结晶，部落的财富就可增多，熟悉食盐

交换之利的舜，对池盐生产的好坏当然要加以极大的关心了。

舜命禹治洪水，禹曾设法组织粮食在地区间的调剂，通过交换以解决洪灾后人民的生活问题。《尚书》记载禹所说的“懋迁有无，化居，烝（zhēng）民乃粒”，即指此事而言。懋（贸）迁即贸易；化居，“交易其所居积”，即以其所有，易其所无，“调有余相给”；蒸，众多；乃粒，乃有粒食（粮食）。后世称做生意为“懋迁有无”即源于此。

交换本来先起于不同氏族部落之间，同一氏族部落内部交换物品的是后来之事。由于制陶器、铜器、玉器需要比较专门的生产技术，需要长期固定的操作人员和合适的原料，部落中的某些氏族、家族以至家庭，逐渐成为分工专门从事某项手工业的氏族、家族和家庭；牲畜更日益增多地转由个体家庭放牧或家内饲养。至此，交换不但对外，而且也在部落、氏族内部发生。在交换中占有利地位以至握有权力的新兴家族和氏族首领不断富裕起来；交换还促进个体家庭经济的发展，成为它们积累财富的重要手段。这些都为私有制的逐渐形成，原始社会的逐渐解体打开缺口。可以说交换实是推动私有化、瓦解公产制的催化剂。禹死，其子启接位，开创“家天下”的夏王朝，奴隶制国家宣告确立。

尧舜时以珠玉为上币，牲畜、生产工具等成为一般的交换媒介。“夏后以玄贝”，夏代用海贝（染黑色）为货币，以后贝币一直广泛使用，直至被金属铸币取代为止。由物

物交换到交换媒介——货币的出现，是交换向前发展的标志。原先物物交换时是买卖同时同地发生，有了货币，一买一卖就分解为两个不同的过程了。

二　商、商人、商业

物物交换，以及通过货币由生产者与需要者直接见面的交换，统称直接交换，都不能算是商业。当交换日益频繁，交换地区不断扩大，不可能产需都直接见面时，一部分人就从社会上游离出来专门买进卖出，充作产需双方的中间人；组织交换成了他们的职业；有了这种社会分工，商人和商业于是产生。为什么专门从事交换的人和行业称商人和商业？原来这和历史上的商朝有关。

在夏代，商部落就以善于交换出名。其部落首领王亥，代表本部落，常亲自带着牲畜等物同其他部落开展贸易。在一次到黄河以北易水附近的贸易中，狄人有易氏杀了王亥，夺走了他的牛车和"仆牛"（牛是交易品，仆是作为交易品或担任贩运劳动的奴隶），引起了一场部落纠纷。王亥之子上甲微为报父仇，起兵灭了有易氏，夺回



商人的鼻祖王亥

了牛车及其他财物。商的势力由此扩展到易水流域。由于王亥始“服牛”，有利于商族的发展，商王朝兴起后其后人一直隆重纪念这位先祖。

商王朝建立了一个奴隶制的大国（前1711—前1066）。商统治者能取西方之玉石，采南国之铜锡，获东海之鲸贝，来北地之筋角，交换活动十分广泛。但此时远离生产、鄙视劳动的奴隶主，已无人愿意像过去部落首领王亥那样，不辞辛苦，不避风险，亲自去主持远距离的交换活动；交换之事已改由其手下的小臣（奴隶管事）率领奴隶去具体操办。这些人扬帆驾车，一出去就是好长时间，路上总是在盘算如何“得贝”、“朋来”（贝朋都是货币，五贝串成一索，两索分挂左右，名为一朋，商代的贝白色），希望如意顺利，“朋从尔思”。他们“不耕获，不菑畬（菑，zī，初耕地；畬，yú，开垦三年的熟田）”，成了专门搞交换的人。由于役使奴隶跑买卖非常有利，在商朝上流社会里，这一行当就很受重视。有的大贵族更以交换为其主业。现存的商代的一个饕餮（tāo tiè，古代传说中的一种恶兽）纹鼎的内部，刻有像人荷贝立在船里的铭纹，旁边还有一人以手划船的形象，一个人挑着货币，坐着船到别处去，显然是去做买卖。这只精美华贵的鼎的所有者，自豪地把做买卖的图形，用作自己官职的徽章和行业的标记了。

商统治者所居的城市，称“邑”，里面有“市”、“肆”，为往来做买卖的人聚集之处。相传商纣王时姜太公——吕望就在朝歌和孟津的市肆内干过“负贩”、屠

宰和卖酒的营生，这是从事交换的平民之例。后来这位做过买卖、富有社会经验的吕望，辅佐周武王起兵，终于推翻了奢侈暴虐的商纣王，由周族统治的新王朝——周朝代之而兴（前 1066—前 770，是为西周）。原先居统治地位的商族人沦为周朝的种族奴隶或虽保持平民身份而受严格控制。

商遗民的境况大为窘困，许多人为了贴补家用，只好听从周公的告诫，以跑买卖作副业，在农事空隙牵牛驾车到远方去做生意，获利回来，父母欢欢喜喜地为他摆酒做菜来庆功（《尚书·酒诰》）。在过去"殷人重贾"、"殷人贵富"（殷即商）的社会风气熏陶下，商遗民中的许多人就干脆以出门跑买卖作为自己的主要职业。本来商族人行旅贸易于四方，也常到毗邻周族所居的地区去做买卖，在周人心目中，买卖人就是商族人。商亡后，商族人做买卖的更多了，商族人和买卖人交织在一起，给人们的这个印象更深了。以后，商族和周族之间的民族界限逐渐泯灭，非商族的买卖人也逐渐多了起来，买卖人虽已未必以商族人为主体，但人们却不分种族，仍把"商人"作为买卖人的通称。起先人们只把跑贩运贸易的人叫做"商"，坐市肆售物的叫做"贾"，即所谓"行商坐贾"，后来逐渐把他们统称为商人了。现在我们之所以称用于出售的生产物为"商品"，称专门从事交换的行业为"商业"，就是从"商人"一词沿用而来的。商族、商人、商品、商业，都和古时的商朝有历史渊源。

三　西周的商业

西周商业被列为“九职”之一，目的是通四方之珍异，主要为统治阶级服务。市场上主要商品不外是奴隶、牛马、珍宝等。国家对市场有一套管理制度，规定体现贵族地位等级和权威力量的礼器和兵器不准入市；贵族买东西只能通过手下的管事和仆役人等去办，自己不能入市，以免有失身份。市设专职官吏——“司市”来进行管理，下面有：分区管理、辨别货物真假的“胥师”，掌管物价的“贾师”，维持秩序的“司虣（bào，猛兽）”，稽查盗贼的“司稽”，验证“质剂”（契约），并管理度量衡的“质人”，征收商税的“廛（chán，市内房地）人”。《周礼》一书中对此有详尽的记载。官府管理市场是为了使交易规范化，防止偷抢欺诈等事的发生，维护社会的秩序，保持物价的稳定，更好地满足统治阶级对“货贿六畜珍异”的需求。但也注意了度量衡是否公平，质量规格是否中式，对一般消费者也有好处。这套做法一直为后世所仿行，影响久远。

西周使用大量的铜铸造礼器、兵器、工具、农具和货币（仿农具的铜铸货币叫做“布”，《诗经》“氓之蚩蚩，抱布贸丝”，这个布即是布币），因此对铜料的需要十分迫切。“大赂南金”、“金道锡行”［《诗·鲁颂·泮水》和金文曾伯簠（fǔ，古代食器，青铜制）铭］，铜锡的交易或入

贡向来是同南方（荆扬、淮夷）物资交流的主要内容。周昭王时南方以楚国为首的方国部落起来反周，昭王率兵伐楚，中道中楚人之计（以胶船进王渡江，至江中胶解船沉），“卒于江上”，六师丧亡。这件事在经济上与争夺铜的资源有关，由此也可见铜于日常在交易中所占的重要地位。统治者对可作贵重饰物，兼充“上币”的美玉也极感兴趣。穆王时犬戎势力强大，阻碍了周朝和西北方国部落的来往，穆王西征犬戎，重新打开了通向大西北的道路，“八骏日行三万里”，行踪直到今新疆中亚之地。这位大旅游家“载贝万朋”，换取昆仑（今和田、叶尔羌一带）的玉石，发展了中原和西方的通商关系。



布　币

在昭、穆肆意搜求铜、玉、珍奇方物的同时，奴隶逃亡，田地荒芜，奴隶制的统治发生了危机。一些小贵族改用收租的封建剥削方式开垦私田，由经营农业而致富。还有些人（大都由管理官营工商业的小官转来）则招人开发川泽，成为新兴的工商业者。“高岸为谷，深谷为陵”（《诗·十月之交》），旧贵族没落破产，新有产者暴发勃兴——被称为“富人”、“富子”。《诗经》的变风变雅，即是西周中后期阶级关系新变化的反映。而铁器的推广使用，正是这些新兴的农业和工商业经营者得以改用封建剥削方式的契机。奴隶社会内部封建制萌芽的产生并非出于偶然。

身份不高的新兴的农业和工商业者构成“国人”中间的一个主要部分，使最高统治者又是羡慕又是担心。酷爱财货的周厉王，为了抑制这些庶姓家族的经济势力的增长，决定加强对农业、工商业和山泽的控制。对山泽之利（中间就有对铁的开发利用）更完全掌管起来，不容私人染指。这一全面垄断的“专利”政策，损害了新兴的工商业主的利益，对于与新起的铁器制造业有关的一大批手工业者及商贾和用户，尤其有直接的不好的影响。从平民到中小贵族纷纷起来反对，公元前841年，历史上有名的国人暴动终于爆发。“暴虐侈傲”的周厉王狼狈出奔，最后死在彘（今山西霍县）地。这次国人暴动正是带有封建制因素的新兴的农业经营者和工商业主同旧的奴隶主大贵族之间的一次较量，它加速了西周奴隶制走向灭亡。

第二章

第一次飞跃

——春秋战国时期的商业

周平王东迁洛邑（前770），历史由西周转入东周。自此至公元前454年——韩赵魏三国分晋的上一年为止，317年间，史称“春秋”时代；以后又经233年，到公元前221年秦灭齐完全统一中国，是中国历史上的“战国”时代。春秋战国时期，中国封建社会由初建到逐渐由领主制向地主制转化，生产力的发展和生产关系改革的交互变化，使商业的发展达到一个前所未有的水平。可以说，这是中国商业史上的第一次飞跃。

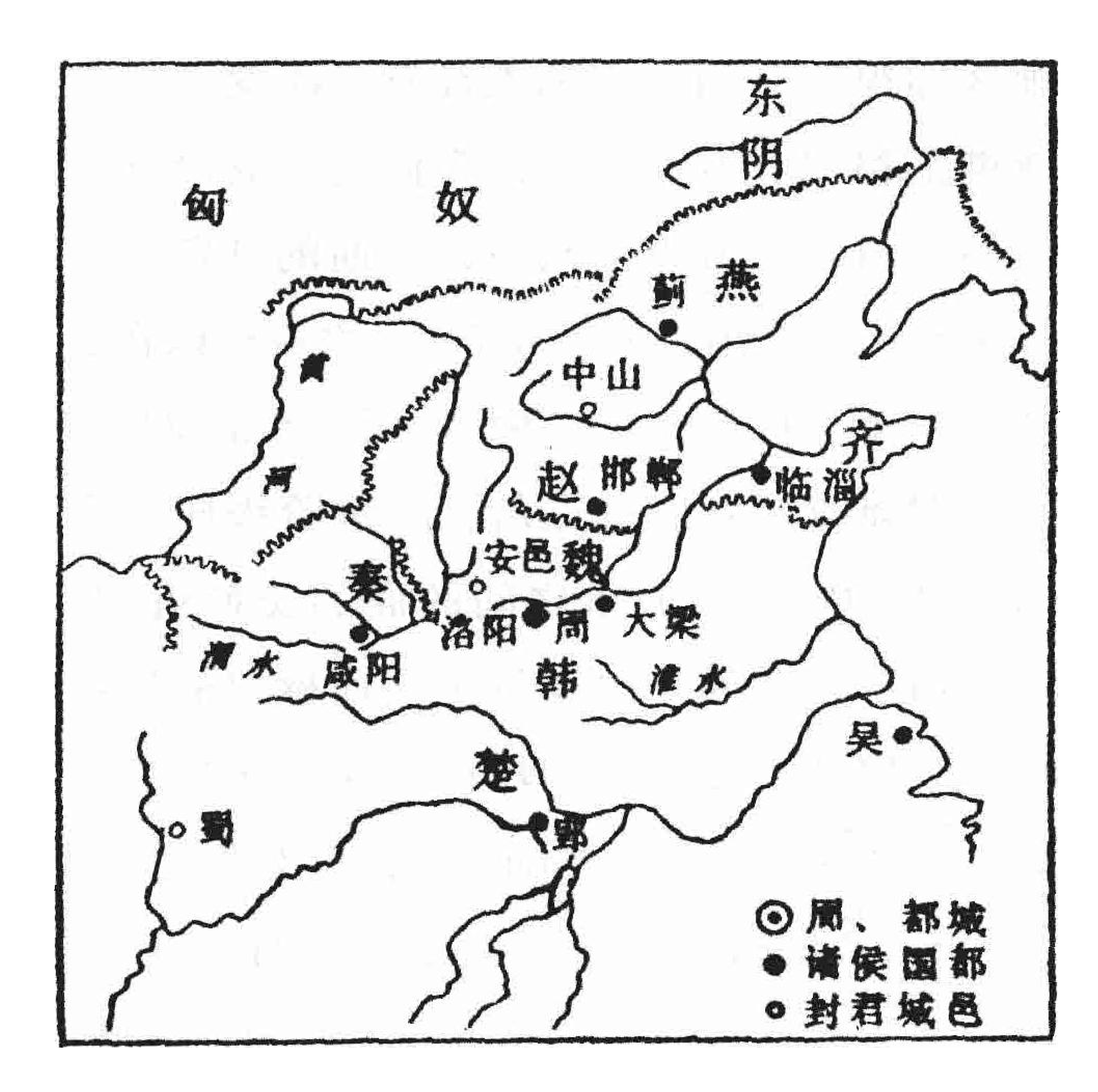
一　春秋战国商业的新发展

自春秋后期以来，铁制农具的推广，牛力垦种的使用，耕作技术的改进，水利灌溉的发展，农业生产力步步提高。农业劳动者由奴隶转为农奴，再由农奴升为个体小农，生产积极性也步步增长。随着生产的增加，他们有越来越多的剩余产品要求出售，又越来越多地要求购回所需的生活、生产资料。与个体农民的成长相并行，许多手工业奴隶也得以解放，成为独立的手工业者，其产品更是以出售为目的，不投入市场就不能换到生活必需品和所用的原料。同时，山泽之利陆续开放，青铜、冶铁、煮盐等主要手工业

在很多地区和很多时间内归私人经营，改变了过去手工业由官府垄断的格局。所有这些，都促进了商品交换，扩大了市场容量。再加上城市的兴筑，交通的开辟，政治局面的逐渐趋于统一（战国是七雄并立），物资得以在更大范围内畅顺流通，商业的发展更具备了前所未有的良好条件。

这一时期商业的发展重点落在剥削阶级居住和为它服务的人群集中的城市。城市之间的商品交换占主要地位。各国统治者所居的都城，以及位于交通枢纽的货物集散之处，都形成了繁荣程度不等的城市。如商业发展较早的齐国的都城临淄，春秋时已很热闹。相国晏婴之宅近市，“湫隘嚣尘”，别人劝他搬个新居，而他用“朝夕得所求”，买东西方便为词，予以谢绝。到战国中，临淄户数更达七万，“其民无不吹竽、鼓瑟、弹琴、击筑（古乐器，似筝）、斗鸡、走狗、六博、蹋鞠（tà jū，踢球）者。临淄之途，车毂（gǔ，车轮中心的圆木）击，人肩摩，连衽成帷，举袂成幕，挥汗成雨。家殷人足，志高气扬。”（《史记·苏秦列传》）虽是文学语言，不无夸张，但也可见临淄的繁华景象。像临淄那样或稍逊于临淄的城市，战国时还不下十几个，那里的商业都很活跃。楚国的都城郢（今湖北江陵），城内人挤人，有“朝衣鲜而暮衣敝”之说；连后起的秦都咸阳，也是“四方辐辏并至而会”，城市商业很像样子了。

在城市里，商品交换有固定的场所，叫做“市”。市的四周有“市门”，设官管理。市内列肆成行，分置商品归类。战国时的市上，有金铺、珠宝玉器铺、粮食铺、绸布



战国商业城市分布图

铺、皮货铺、盐铺、药铺、鞋铺，上自卖良剑的，下至卖兔、羊、豚、鱼、鳖，卖茅草、黍种，卖浆，杀狗卖狗肉的，以至卖矛和盾的，无不具备；还有“悬帜甚高”招徕顾客的酒店；在牛马等大牲畜的交易中，为买卖双方评价说合的牙人已经出现。坐肆列贩卖的都是些小商人和自产自销的小手工业者。但从春秋后期以来，为了方便顾客，有的小手工业者已被允许在自己的住所的前屋接受加工订货。如宋相国子罕的南邻是“工人，为鞔（皮革制的鞋帮）者也”，子罕没有逼他家迁徙，因为这家“为鞔以食”已经“三世”，如搬走，宋国之求鞔者将不知其处了（《吕氏春秋·召类篇》）。工商合一，前店后坊，这是商品交换的一种补充形式，

以后在封建社会中长期保留下来。

那时的市是封闭型的，营业时间也有限制，市门朝开夕闭。交易时间主要在上午，过午则渐散，至夕而罢，罢市之后，市场即空，即所谓“市朝则满，夕则虚”。《韩非子》中有一个小故事说：郑国有个人要买双鞋，在家先量好了尺寸，忘记带到市上，回家取来鞋子尺寸再去时，“市罢，遂不得履”（《韩非子·外储说左一》）。此人如此呆傻，当然是个笑话，但由此也说明市场交易有一定时间，是过时不候的。

农民身份的提高，农业生产的发展，引起了农民和手工业者之间的交换活动——“以粟易械器，以其械器易粟”的较前更多。农家许行的“并耕而食”、一切自给、不求外人的主张，已无法施行（见《孟子·滕文公上》）。事实上农村中的集市已比以前有所发展了。这种在城外农村中大道旁的空地上由交换而自发形成的定期市集，不同于城邑里的正规的市。西周末，农村中的市集，已使“妇无公事，休其蚕织”（《诗·大雅·瞻卬》，卬，通仰）；春秋时这种现象较前更甚。“男女弃其旧业，亟会于道路，歌舞于市井”，已见之于《诗》，所谓“不绩其麻，市也婆娑”（《诗·陈风·东风之枋》（枋，檀木），说的就是女子停下手中绩麻的活儿，到“南方之原”的集市上婆娑作舞去了。逢集之日很热闹，有商品交易，也有歌舞行乐，这一风俗以后在许多地区保留下来。

在集市上，一般是产需双方的直接交易，但后来也有

商人涉足其间。孟子所说："有贱丈夫焉，必求垄断而登之，以左右望而网市利。"（《孟子·公孙丑下》）商人站高垄上、窥测市场动态的神情被描绘得活灵活现。那时农民的"余粟"、"余布"，很大部分就是通过商人之手，积少成多，像滚雪球地集中起来，供外地、供城市（手工业者及一般平民）消费的。因此，在战国时经营粮食已成为一种新兴的行业，500 里以内粮食的贩运，正是以农村的集市为其起点。

地区间进行贩运贸易，距离更远、价值更高的还并非粮食，而是种类繁多的名贵的土特产品。春秋战国时期，由于山林薮泽的大量开发，手工艺品的地域分工，各地区自然形成的特产品的丰富多彩，在水陆交通较前方便的条件下，商人们加强活动，充当了地区间经济联系的中介。那时的地区差价很大，甚至"市贾倍蓰（xǐ）"（《墨子·贵义》），相差一倍至五倍。"其人通贾，倍道兼行，夜以继日，千里而不远者，利在前也。"（《管子·禁藏》）利之驱使，使商人们虽有"关梁之难，盗贼之危"而不顾（《墨子·贵义》）。有的大贵族也兼当大行商，楚国的鄂君就是其著名的代表。安徽寿县出土的四枚楚怀王时的鄂君节，正是鄂君启用舟车载运货物的水陆两路通行证（郭沫若：《关于〈鄂君节〉的研究》，《文史论集》）。一次可出动车 50 辆或船 150 艘，在规定的运输工具数量范围内，凭节可免税。舟行水程之节，航程分布地区包括今湘鄂两省的大部分，豫皖的一部分，还伸入到广西的一角。

中国历史悠久的名产丝织品，在春秋战国时已先后见于波斯、希腊和印度的市场上。这是经西北民族（如匈奴）之手辗转贩运出去的。公元前4世纪印度古籍中已有“支那产丝，其丝货有贩至印度者”的记载[①]。国外考古发现：前苏联乌兹别克斯坦以南的许多墓穴中，有制作于公元前1700年至公元前1500年的丝绸衣物的碎片，表明中国与中亚之间那时就存在着一条古老的商道。

二　商税的征收和列国对商业的重视

春秋战国时期，随着贩运贸易的兴起，商业利润的丰厚，商税的征收越来越引起统治者浓厚的兴趣。商税在西周时开始。据《周礼》所记，当时在市上由廛人征收的税有“廛布”（仓库货场的借用之税，当时的税是征收铜制的“布”币）、“絘（cì）布”（絘布，市肆房屋之税）、“总布”（度量衡器之税和无肆立持者之税）、“质布”（契券之税）、“罚布”五种名目，但“征于市者勿征于关”，商品的过境税——关税还未开征。进入春秋，关市之征两者并举。齐国管仲因辅佐桓公功大，桓公赐他“三归”——市场租税常例归公的部分，致使管仲“富于列国之君”，可见齐国市税收入之多。春秋后期，晋平公门下的食客就靠市税收

① 张星烺：《中西交通史料汇编》第6册，第9页。

人来供养，“食客门左千人，门右千人，朝食不足，夕收市赋，暮食不足，朝收市赋”（《韩诗外传》卷六）。此时市税除屋舍仓场之税外，按交易额比例抽分已是主要内容，2%为其常率。关税，最早的记载是春秋初宋武公（前766—前749年在位）以一个关赏功臣耏（ér，胡子；姓）班，“使食其征”，时称“耏门”（门即关）。可见关税收入已经很多且很经常。关税税率一般也在2%。关税在春秋前期还不算重，“轻关易道”曾是继齐桓公之后称霸的晋文公招徕商旅的口号。春秋后期，封建领主各保一方，关就成了他们“外财之门户”，不但边境，内地的渡口、关隘也多设关卡，层层收税。鲁文公二年（前625）鲁大夫臧文仲在鲁公室的直属领地上设立“六关”，孔子批评他“不仁”。齐景公时齐都临淄附近也设上关，所谓“逼介之关，暴征其私”，即指这件事而言。（《左传·昭公二十年》，即公元前522年，逼介之关即逼近国都之关。）鲁哀公时也有“弛关市之征”的呼声，正说明其征商之重。

进入战国，关市之制仍延续下来，关税的征收尤为抓紧。秦昭王四十二年（前265），秦诱魏一起伐韩，信陵君劝魏存韩。他的意见是：魏开共、宁二地，使韩之上党得直路而行，设关收税，二国共之，一面可增加税收，一面可使韩必不反魏，而为魏之屏障。在战争与通商二者之间，权衡利害，选择了后者，可见当时商业繁盛，关税收入之丰富。但也有另一种做法，为了争取各国商人对自己统一事业的支持，秦王政却宣布对外来商人不收关税。经济服

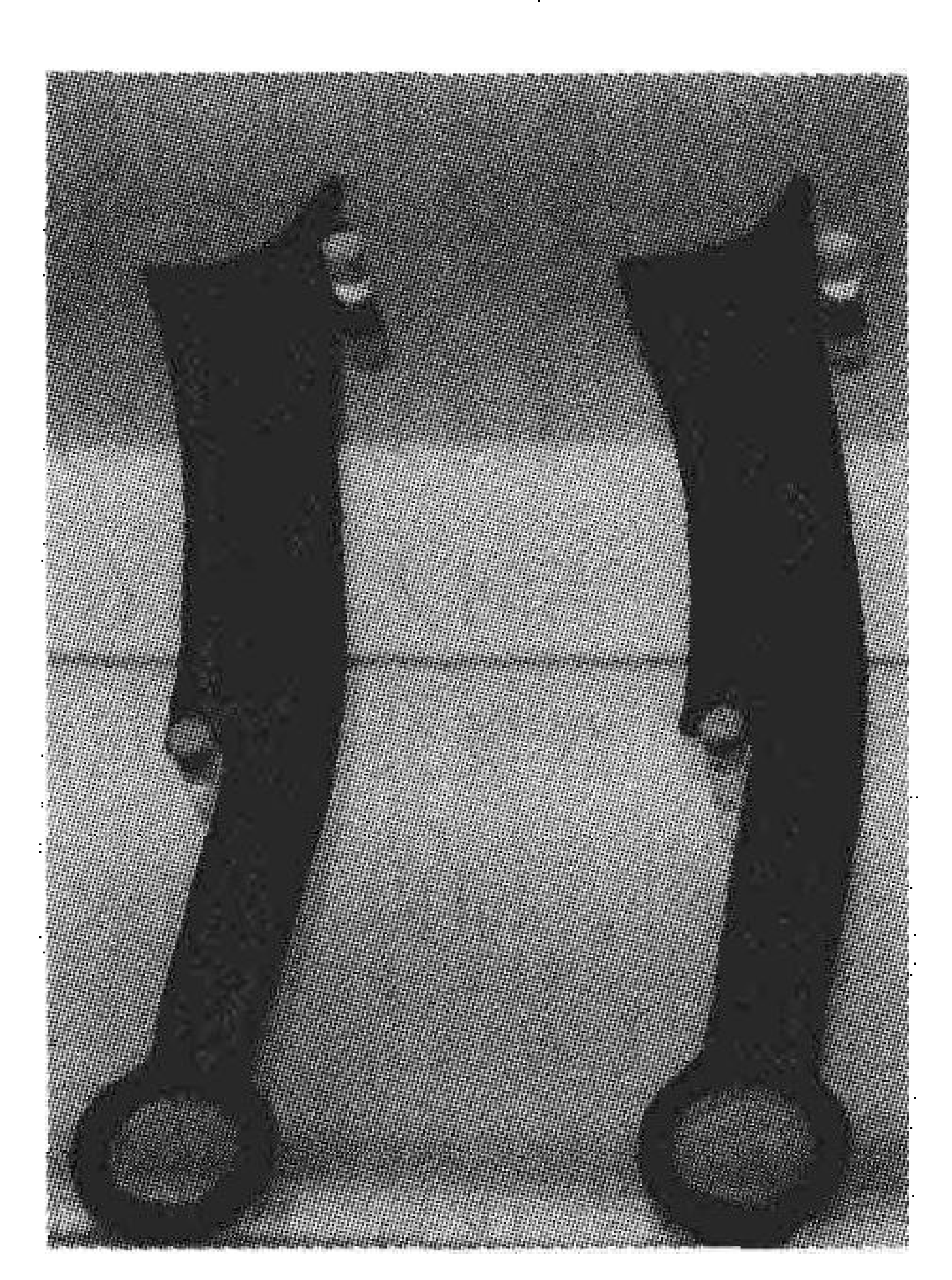
从于政治的更高利益的需要。

由于商业能给统治者增加收入（官营商业的利润和对外来商人私营商业的商税），并能提供“难得之货”，满足他们各方面的需要，所以，除了某些时候某些国家外，各国统治者对商业一般是很重视的。素有重商传统的齐国，把商业提到与农业并重的地步。在中国历史上是管仲开始提出“四民分业”的理论，士农工商，商为四大社会集团之一。当时人常以农工商三者是否并盛来评断一国的国力强弱。晋景公于公元前597年遣师救郑。晋师将攻楚，隋武子劝阻，即以“商农工贾不败其业”为楚不可伐的理由之一（《左传·宣公十二年》）。秦景公时（前564）子囊进谏不要联楚伐晋，其理由之一也是晋国“其士竞于教，其庶人力于农穑，商工皂隶不知迁业”，四民戮力，国内政治稳定（《左传·襄公九年》）。齐景公于公元前516年请教晏婴如何巩固统治，晏子回答是“民不迁，农不移，工贾不变，士不滥（不失职）”，士农工商各守常业，就能维持统治秩序（《左传·昭公二十六年》）。可见商业作为一个重要的经济部门，其盛衰和国家的强弱也息息相关。

三　货币、高利贷和土地、人身、劳动力的买卖

商品交换的频繁促进了货币制度的发展。起源甚早的金属货币到春秋中晚期使用更广，战国时货币经济益趋活

跃。战国的铜币有四种类型：一是铲形的“布币”；二是刀形的“刀币”；三是环形的“圜钱”，在北方各有其不同的流行地区；四是铜贝，流行于南方的楚国，称“蚁鼻钱”。各大城市纷纷铸钱，钱上大都铸有地名，豪家富商也自行铸钱。民间交易已大量使用铜币，主要农产品粟的价格都用铜钱计算；有的地区赋税也征收货币，即所谓的“刀布之敛”；铜币还被用来支付“庸客”的工资；“握粟出卜”的实物交付现象已经少见。黄金代替珠玉，作为“上币”在各国之间通用。一些象牙床、千里马、宝剑、狐裘之类的贵重商品的买卖都用黄金论价。国君赏赐臣下、官僚相互送礼贿赂等也常使用黄金，动辄千斤、万镒（一镒24两），已非春秋时期的馈赠、纳献、贿赂、交易还以珍宝实物为主，即使有黄金使用也是少量的情况可比。金属货币的大量应用是商业发展的结果，但货币越发展，交换手续越便利，反过来又给商业进一步的发展创造了条件，同时也给商人操纵物价提供了方便，使商业资本的积累加速进行。


刀 币

商品货币经济的发展，在社会上造成了浓厚的拜金思想。据《史记》所载，苏秦之嫂对苏秦“前倨”，是因为他“黄金尽，貉裘敝”，到秦国去游说，空跑了一趟；“后恭”，是因为他这番荣归，“位高多金”。那些食人之食，忧人之

忧，替主子杀仇的食客，有的就是被人以钱收买的对象，其中不少人是屠狗、卖浆、市井商人出身。学术界竟也出现了“拔一毛而利天下不为也”的利己主义的杨朱学派。有钱人不但生前爱钱，还希望死后有钱享乐，大量地以冥币随葬的风气日见普遍。有的人还以天平、砝码、算筹、竹简、笔等商业用具附葬，好像死后还准备去做买卖赚钱似的。

随着商业货币经济的发展，高利贷也盛行起来。孟尝君以钱贷于封邑内的农民，一次收息就可达 10 万钱之多。富商大贾也不示弱，往往乘农民穷困之时，发放高利贷，农民还债时再压价收购农产品，进行双重剥削。到东周末年，甚至周赧王也成了个负债累累的债务人，还不起债，只好躲上高台去避债，周人名其台为“避债台”，后世“债台高筑”的成语，即从这故事而来。

土地被卷入商品货币的浪潮之中，其自由买卖愈益盛行，“田里不鬻”的旧制已成为历史的陈迹。战国时，平时夸夸其谈、长平一战全军覆没的赵括，当赵王拜他为将时，其母表示反对。理由之一就是赵括不把赵王赐给他的金帛与将士分享，却“归藏于家，而日视便利田宅可买者买之”（《史记·廉颇蔺相如列传》）。土地买卖使饶有资财的商人也因购买大量土地而成为商人地主，不少商人更在放高利贷中兼并还不起债的农民的土地，集商人、地主、高利贷者于一身。

奴隶在战国时还被作为商品买卖。“民无饘（zhān，厚

粥）者，卖其子”（《管子·揆度》），“天饥岁荒”而“嫁妻卖子”（《韩非子·六反》），小农的破产，高利贷的作祟，造成了一种前所少见的“债务奴隶”（奴隶社会的奴隶主要由俘虏罪犯而来）。秦国设奴婢之市，与牛马同栏。但奴隶的来源毕竟较前为少，价格也因此上涨，赎一逃奴百金，买一美女三千金。奴隶主要用于家内劳动、商业和手工业。以后在封建社会里，一直保留着买卖家奴的旧制度的残余。

劳动力的买卖现象在战国时也日渐增多，当时称“庸”（佣）；卖佣往往通过市场，谓之“市佣”。在工商业中也有雇工，称佣作、佣保；酒店的佣工即称酒保。荆轲行刺秦王，其酒友高渐离为他击筑送行，荆轲失败后，高渐离“变名姓为人佣保”，即为历史上佣保的著名之例（《史记·刺客列传》）。

货币制度的发达，高利贷的盛行，土地、奴婢、劳动力的商品化，都是商品经济相当活跃下的社会现象。由此可看出这一时期（尤其是战国时期）的商业确非过去奴隶社会水平不高的商业所能比拟。

四　商品经济发展的局限性

春秋战国时期，商品经济以惊人的速度向前发展，这同自然经济的比过去（奴隶制、领主制时代）有所减弱与封建地主制经济的形成，和个体小农阶层的兴起，是密切

相连的。但这仍是远不能分解自然经济初期的商品经济，商业，其发展毕竟还表现出很大的局限性。

在封建社会里，自然经济占主导地位；商品经济犹如汪洋大海中一些岛屿的错落存在，实际上只占一个不大的比重；在封建社会的初期，情况尤其如此。农奴以至个体农民的家庭经济是规模细小的男耕女织、农业与家庭手工业相结合的小农经济。他们吃饭穿衣两件大事，基本上都靠自己动手，此外还能制作一些自用的手工业品，须仰仗于市场供应的商品就只有食盐、铁器、陶器等有数几种。他们生产主要为了自己使用，出售的剩余产品——余粟、余布（麻布）、余帛，往往是在交换之后才确定是商品的，在此以前自给性与商品性的比例不固定，可转换；即使专门（或大部分）以出售为目的而生产的商品，在农村中为数也不多，出售之后得来的钱，主要是为了纳税完赋和买回所需要的生产资料及生活用品，仍是一种“为买而卖”的使用价值的生产（简单商品生产、小商品生产）。农民谋取更多的交换价值——货币，以发家致富为宗旨的商品生产还很难谈起。同时城市中的个体小手工业者，其生产也是为了生存，而非为了致富。因此，在那个时期商品生产和商品流通，在性质上还大有别于以实现交换价值为出发点和落脚点的“发达”的商品经济，而仍是在商品经济的不发达的阶段上彳亍（chì chù，慢慢走）行进。《管子》说：“市不成肆，家用足也。”（《管子·权修》）《盐铁论》中说：“古者千室之邑，百乘之家，陶冶工商，小民之求足

以相更。故农民不离畎亩而足乎田器，工人不斩伐而足乎材木，陶冶不耕田而足乎粟米。”（《盐铁论·水旱》）这两段话说明在一个家庭之内，以至一个小地域之内，生活生产资料基本上可以自给。自然经济是如此牢固，商业、商人的活动还没有太大的发展余地。涓涓之水汇成巨流。离开农村、小地域，进入城市而成大宗的，其渠道一是租税缴纳，二是商品交换（包括为交纳货币税而出售的产品）。地租、赋税、利息为剥削阶级所得，一去不回，是单向性的流出。真正的出售农产品，购买手工业品的双向贸易，其数额就大大消减了。因此，战国时城市商业的繁荣固然反映了封建社会商品经济的某些发展，同时也暴露了封建性的城乡对立、贫富对立的程度正日益加深。这种情况以后还维持很久。

正由于大部分产品为剥削阶级攫走，他们积有大量的粮食、布帛，以致消费不了，一定要拿出来交换，交换那些能满足其更高层次需要的奢侈品，因此，直到春秋战国之时，商业还主要是以迎合统治者的奢侈消费为急为先。连城市手工业，以竞相为“末作奇巧”，生产“悦在玩好”的奢侈品。虽然也有粮食参加贩运贸易，也有以经营“下谷”之类的商人出现，但贩运贸易仍把重点放在转输体轻价贵，便于远地转运的奢侈品、工艺品和离乡即贵的土特产品上面，尤其是珠玉仍在商业的经营中占首要地位。《韩非子》有“买椟还珠”和“毁璞得玉”的故事。一个说的是：不识货的郑人以高价买去华美的、熏香的装珠的匣子，

而将珠子还给商人（《外储说左上》）；另一个是讲识宝的宋国商人与人争买定价百金的璞，假装失手摔坏，赔了璞价，回去雕琢成精美的玉器，值金千镒（《说林》下）。《战国策》也记有吕不韦“珠玉之赢”，“百倍”其利的说法。所有这些都是战国商人在大做其珠宝生意的写照。珠玉之利与土特品倍蓰之价又不可同日而语。所以，商人都要趋之若鹜（wù，野鸭）了。“商人资本的独立发展，是与社会的一般经济发展成反比例的。”这一规律在“转运贸易的历史上表现得最为明显”（《资本论》）。中国的情况也是如此。商业独立于生产之外，而向贩运贸易发展，尤其是狭隘地以珠玉等奢侈品为重点，正说明商品经济还有一定的限度，真正的商品生产还不多，自然经济还居统治地位。这种情况在以后还要延续一个很长的时期。

第三章

发展的“马鞍形”

——汉唐的商业

秦汉至隋唐是中国封建社会的前期。自秦统一全国后，经两汉，中央集权制的统一国家维持了近四个半世纪，商业有较大的发展。魏晋南北朝是分裂割据的时代，360年内商业出现逆转现象。到隋唐重新统一中国，三个多世纪中，社会经济又由恢复到发展，商业再迈开前进的步伐。上升→下降→再上升，发展恰呈马鞍形。在这里就让我们来追寻一下这1100多年间商业发展的历史轨迹吧！

一　汉唐商业的概貌

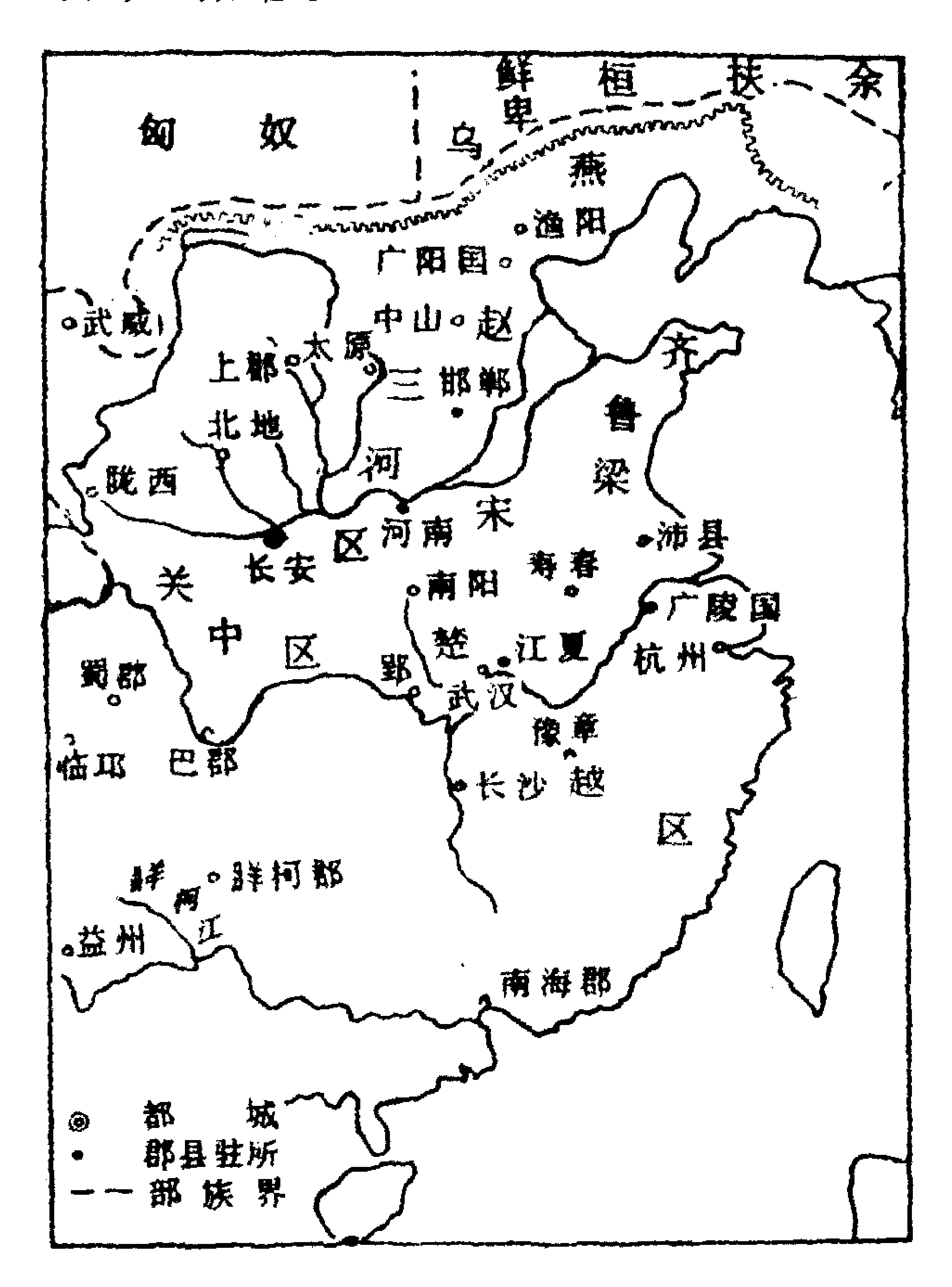
《史记·货殖列传》对西汉前期商业的发展有一段描述："汉兴，海内为一，开关梁，弛山泽之禁，是以富商大贾周流天下，交易之物莫不通，得其所欲。"《盐铁论·力耕》中也说："自京师（长安）东西南北，历山川，经郡国，诸殷富大都无非街衢五通，商贾之所臻，万物之所殖者。"可见商业的繁荣景象保持并发展了战国以来商品交换活跃的势头。西汉末人口已达6 000万，三倍于战国之世，商品流通的规模自然有相应的扩大。

西汉（前206—25）商业之所以比战国又前进一步，根本原因是战国以来个体小农经济的持续发展（秦末受挫，

西汉前期又复苏）和农业生产力的持续提高，生产量增长，从而商品量持续增长。而国家的统一——自秦以来，通关塞、修驰道、统一币制、统一度量衡，与战国时七雄分立的局面相比，又为商业的发展提供了更为有利的条件。秦始皇不收关税的政策，进入汉代仍承袭下来。西汉政府并进一步放宽政策，开放山泽之利，取消秦时的盐铁官营，给商人以更为广阔的活动场所。再加汉代按人计征的算赋、口赋、更赋都收货币，农民须多多出售产品，换钱缴赋。这就使商品交换日益频繁。地主经济也有较大的发展，某些地区出现了一定数量专门以出售为目的的商品生产，如"安邑千树枣，燕秦千树栗，蜀汉江陵千树橘，淮北常山已南、河济之间千树楸（qiū），陈、夏千亩漆，齐鲁千亩桑麻，渭川千亩竹"、"千亩卮（zhī，可做胭脂）茜（qiàn，茜草，根可做红色染料）"、"千畦姜韭"等（《史记·货殖列传》），这些都增加了市场上流转的商品品种，并为手工业提供重要原料。

由于经济的发展和历史传统的影响，在西汉时全国已形成五个经济区——关中地区、三河地区、燕赵地区、齐鲁梁宋地区、楚越地区。以京师长安为中心的关中地区（今陕西）是商业最繁盛的地方，连同巴蜀陇右之地（附属于关中经济区）面积仅占全国1/3，人口也不过占3/10，但全国3/5的财富都集中在这里。过去由六国统治的黄河流域的三河地区（河东、河南、河内）以及燕赵、齐鲁梁宋地区繁华仅次于关中。淮河、长江流域的楚越地区，"地广人

稀”，“火耕水耨”，大部分土地还未开发。人民“不待贾而足”。两广到汉武帝时才辟为郡县。南方各经济区人口仅占全国的6.3%。经济重心既然在北方，商人们周流所及之处主要在黄河流域，其次才是江淮地区，商业的发展在地域上也还有很大局限性。



西汉五大商业区

东汉（25—220）的农业和手工业生产技术在某些方面虽比西汉有提高之处，但总的看来，即使在全盛时期，其

人口、垦地、粮食产量都没有超过西汉的最高水平，商业的发展总的也不可能超过西汉。黄金流通量比西汉减少，其货币作用减退（宝藏为主）；谷帛等实物有时常被用作流通手段，这是商品经济规模缩小的征象。唯一有所进步的是长江以南各郡经济开始略有开发，人口渐增，商业比过去繁荣，有一些新兴城市发展起来。

东汉商业发展变慢的一个重要的经济上的原因是自给性增强的田庄经济的出现，缩小了商品生产的范围，削弱了商品流通的基础。东汉建国以来即由豪族当政，中央集权衰落，地方势力膨胀，豪强地主兼并大量土地，役使大量的奴婢和徒附（依附农民），团聚宗族，收养宾客，筑堡立坞，建成一个个封闭性很强的田庄。田庄里生产各种农产品和手工业品，消费大部分自给，不需他求，这与西汉时扶植的个体农民经济同市场有较多联系的情况很不相同。田庄经济的发展，不但加强了地方的自然经济，而且由于拥有武装力量，成了后来分裂割据者实力上的凭借。到东汉后期因铸钱恶滥，钱贱物贵，连政府本来以货币征收的赋税也逐渐改收布帛，从而减少了农民同市场的联系。魏晋南北朝（220—589）的阻碍商业发展的田庄经济和实物经济，其实从东汉时（尤其是东汉后期）就已种下根子了。

东汉末，由分裂割据势力挑起的军阀大混战（190—208），破坏了北方的经济，摧毁了城市，残杀了人民，秦汉以来发展起来的商业骤然衰落下去。经三国分治（220—280）和西晋统一（265—316），商业得到短暂的恢复。但

西晋末年又发生“八王之乱”，接着由于少数民族上层带领的入侵，晋室南渡，建立东晋政权（317—420）。北方前后经历了十六国和北魏、东魏、西魏、北齐、北周等许多政权和朝代，后者统称北朝（386—581）。南方则自东晋后经历了宋、齐、梁、陈四朝，统称南朝（420—589）。在这政局动荡、南北对峙的形势下，商业的发展受到了严重的影响。

首先是黄河流域一次又一次地沦为各族相争的战场，商业凋敝不言自明。北魏统一北方（439）商业才重见起色，粟帛产量增加，物价下降（帛一匹由千钱降到二三百钱）。大商人刘宝，在州郡都会都立一商号，养马 10 匹，传递商情。北魏后期，国土分裂，豪强兼并，生产停滞，户口减少，商业也就没有什么进展。在北方战乱频仍的同时，偏安的南方局面相对稳定，战事较少，与过去很少开发时相比，经济发展较快，商业的发展就快于北方。在江南纵横交错的河道上，商船往来接连不断，小的也可载货几千斛，大的可载货万斛（约合千吨）或二万斛。当时人颜之推说：“昔在江南不信有千人毡帐，及来河北不信有二万斛船。”（《颜氏家训·归心篇》）

南北对峙的局面阻遏了南北的物资交流。只有在相对和平的日子里，才从权允许通商；双方通使时使臣往往担任着互市的任务。这样，在时战时和、防奸重于通商的情况下，商贾往来大不如国家统一时自由。南北特产在对方都感缺乏。无怪在北周做官的南朝人庾信，忽然看到南方

的槟榔，就禁不住做诗以志兴了。

南方商业虽有一定的发展，但由于大土地所有制的田庄经济比东晋时更有迅速的发展，商品经济行进的步子仍是缓慢的。农民因战争或贫困破产而被迫投靠私门，人身依附关系加强，出现了中国历史上的第二次农奴化。建筑于剥削依附农民基础之上的规模颇大的田庄，粮果菜药鱼禽俱全，缫织舂酿冶锻都能，田庄主可以“谢工商与衡牧”，无需同商人多打交道。田庄经济的自给性向来是缩小商品经济的因素，东晋南朝时其对商业的钳制作用更大了。不但南方如此，北方的豪门士族也广占土地，多荫农户，强化了他们的田庄经济和坞壁组织，“闭门而为生之具以足”（颜之推语），田庄的自给性在一段时间里也影响了商品交换的恢复与发展。但由于北魏太和以来实行均田制，扶植自耕农经济，这又成了北方商业发展比南方有利得多的因素。

魏晋南北朝期间商业发展受阻还同赋税、货币制度有关。汉代按货币征收的算赋口赋，到曹魏时正式变成一种实物税——“户调”（收绢），到唐后期改用两税法前，实行了500多年，赋税的实物化，使商品交换在农村大大退缩了一步。而这一时期币制本身比东汉时更趋紊乱。或是钱币减重，币值低落，物价高涨，或是铸钱不多，通货短缺，物价下跌，都使商品流通的正常进行受到难以承受的干扰。前者如刘宋时轻薄易碎的“孝建钱”、“鹅眼钱”和入水不沉的“綖（tīng）环钱”、北魏末期薄于榆荚、上贯便破的劣钱等，还有萧梁时的铁钱，都导致“商货不行”，谷帛等

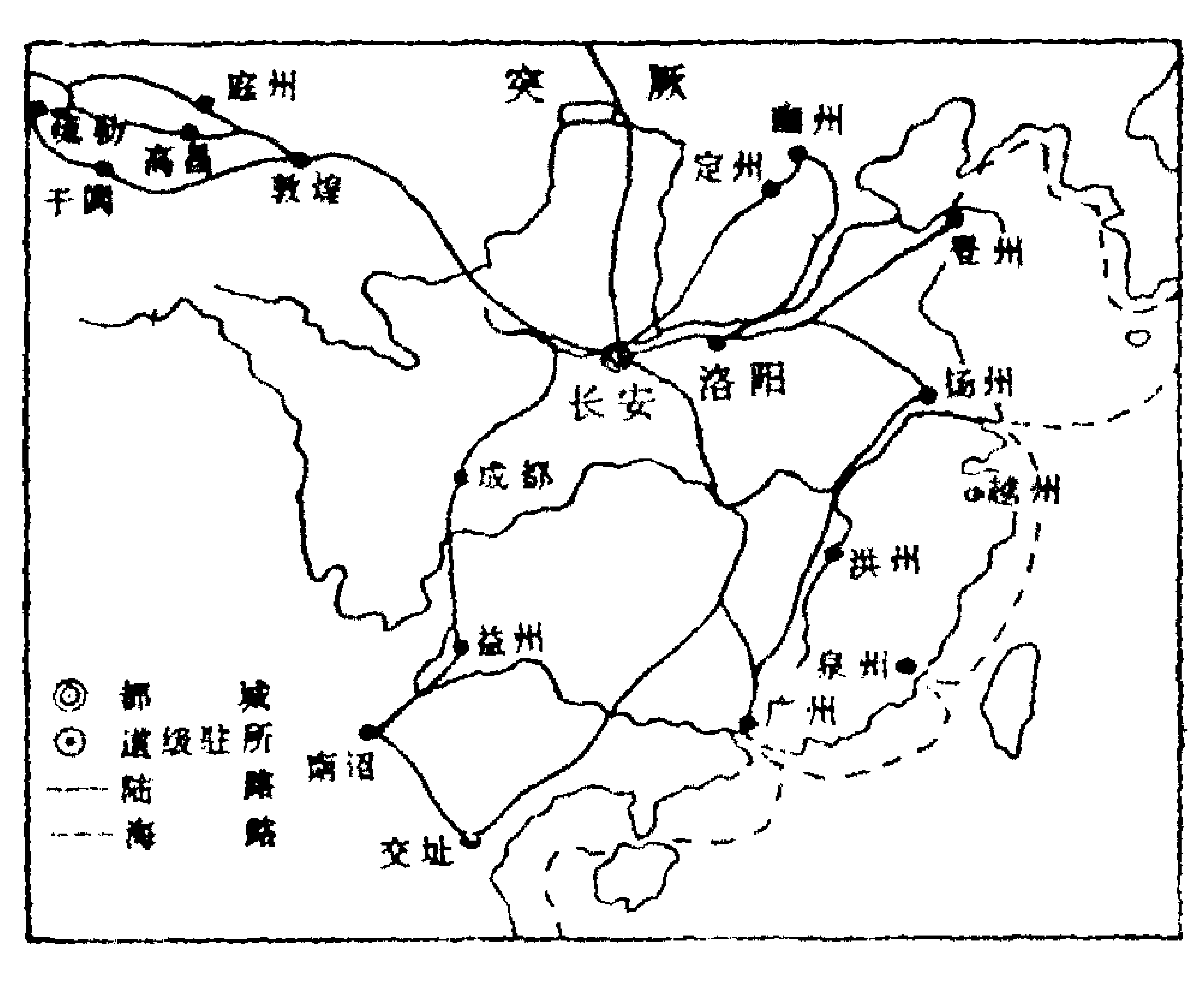
的实物交换更加盛行。后者如北魏前期和东晋的钱荒，尤其萧齐更是有意识地紧缩通货，结果钱贵物贱，“工商罕兼金之储，匹夫多饥寒之患”，从另一个方面给商业以沉重的打击。此外，魏晋南北朝时，尤其是南方，由于恢复了关津之税的征收（税率1/10），“税敛繁多”，“逼遏商贾”，对商品流通自然也发生不利的影响。

隋取代北周（581），并平定江南，于589年统一了全国，结束了长期分裂割据的局面。几经波折的商业，随着社会经济的发展，又得到一个向上发展的机会。唐朝前期出现贞观、开元之治，商业又呈现空前繁荣的景象。据研究，唐盛时人口垦地与西汉时的最高数字差不多，而粮食亩产增加，从而人均占有粮食数量则高于西汉盛时，因之，商品流通的规模比汉时应是有过之无不及的。

以唐都长安为中心，“东至宋（商丘）汴（开封），西至岐州（凤翔），夹路列店肆，待客酒馔丰溢。每店皆有驴，赁客乘，倏（shū）忽数十里，谓之驿驴。南诣荆（江陵）襄（襄阳），北至太原、范阳（今北京），西至蜀川、凉府（甘肃武威），皆有店肆，以供商旅，远适数千里，不持寸刃”（《通典·食货七·历代户口盛衰》）。在大江南北的水路上，是“舟航所聚，旁通巴汉，前指闽越，七泽十薮，三江五湖，控引河洛，兼包淮海，弘舸巨舰，千舳万艘，交易往还，昧旦永日”（《旧唐书·崔融传》）。从这两段话可见盛唐时水陆交通的发达，商旅出门比分裂割据时方便得多，交易往还也比那时频繁得多。汉代四海为一，

“重装富贾，周流天下，道无不通”的盛况复见于唐代。

唐代商业的复兴，因国家统一，交通畅顺，再度免征关税，币制经整顿又趋健全，这些固然是有利的条件，但尤为重要的是生产关系的局部调整，促使生产力提高，从而扩大了商品流通的物质基础。唐初实行均田制，像汉初那样大力扶植自耕农的个体经济，并放松对手工业者的控制（无偿服役时间由过去的两个月减至 20 天），加上兴修水利，开垦荒地，改进工具，提高技术，农业和手工业生产有了较快的增长。商业也相应地加快了它发展的进程。



唐代商业城市及商略

可是好景不长，唐中叶以后，土地兼并之风炽烈，均田制弛坏，大土地所有制的田庄经济又日益兴起，许多自耕农纷纷破产逃亡，沦为依附于田庄的佃客、荫庇于豪家的“私属”，商业的发展又受到很大的限制。统治阶级内部矛盾与民族矛盾的交织与激化，于天宝末爆发了安史之乱，战乱

期间北方再一次遭到严重的破坏，商业一时又陷于凋敝。战后，藩镇割据，唐政府财政收入主要依靠江南，因而着意加强对南方的控制和经营，全国的经济重心逐渐显露出向南转移的趋势。人口多数集中在南方，商业的发展也以南方为快，在很大程度上改变了唐前期北方商业的优势地位。

唐后期由于均田制、租庸调制的崩溃，而于德宗时（780）改行两税法，两税中的户税按钱计算，部分或全部交纳现钱，这就促使农民同市场的关系重新趋于密切，有利于商业的发展，其意义不亚于汉代算赋口赋之收取现钱。因此，随着生产力的恢复与发展，唐后期的商业比之唐前期还是有新的发展的。但由于唐政府财政困难，肆意搜刮，除再税关津外（2%），掠夺商民的病商之政层出不穷，唐后期商业的发展仍不能不受到相当的限制。

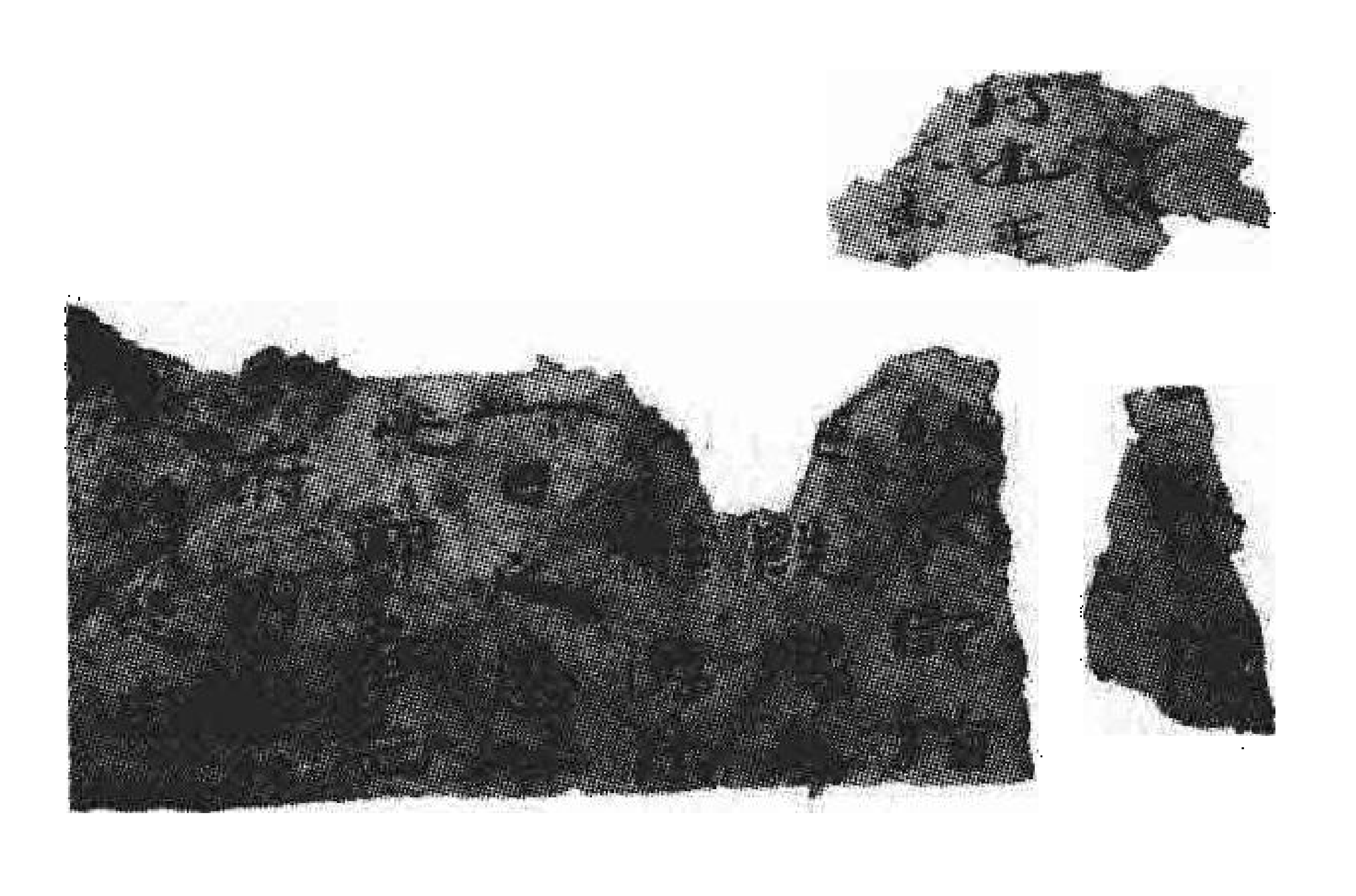
唐末，藩镇割据，农民起义，统一的封建王朝瓦解，继之而起的是五代十国（907—960）。北方政权屡告更迭，南方小国割地自保，分裂局面又持续了半个世纪。但在一段时间里，南方经济倒有进一步的开发。商业又因战乱和分裂割据而放慢其发展的进度，只是在南方，商业才有一定的发展。

二　地区间的贩运贸易和市场上流转的主要商品

《史记·货殖列传》中说："山西饶材、竹、榖（gǔ，木

名，即楮）、纻（lú，麻缕）、旄、玉石；山东多鱼、盐、漆、丝、声色；江南出楠、梓、姜、桂、金、锡、连（铅）、丹砂、犀、玳瑁、珠玑、齿革；龙门、碣石北多马、牛、羊、毡、裘、筋角；铜铁则千里往往山出棋置：此其大较（大略）也。”战国以来各地自然资源和物产的地域分工与商品化，仍然是汉代贩运贸易发展的基础。“船长十丈，轺车（轺 yáo，一马驾的轻便车）百乘，牛车千辆”，行贾郡国，是商人们活动的热点。珍奇货贿的交易仍是其最主要的内容。所谓“农不出则乏其食，工不出则乏其事，商不出则三宝绝，虞不出则财匮少”（《史记·货殖列传》，虞为掌管山泽之官），地区间贩运贸易与“三宝”紧相联系的传统观念仍未改变。当然，时至西汉，待“商而通之”的已不仅是为统治者享用的珍异之物；“皆中国人民所喜好，谣俗被服饮食奉生送死之具”（《货殖列传》），涉及一般人日常生活的物资也越来越多地在各地进行交流。商业在联系地区经济方面的作用日益加强。不过当时与人民生活关系最大的粮食，参加远距离大规模流转的尚不算多，“千里不贩籴（tiào，售粮）”的谚语就是实际情况的反映。

东汉时市场上出现了一种新兴的商品——纸。西汉时虽已有粗制的纸，经过东汉蔡伦改进了造纸方法，纸才成为价格较廉易于推广的商品，逐渐代替了简帛，有



东汉的纸

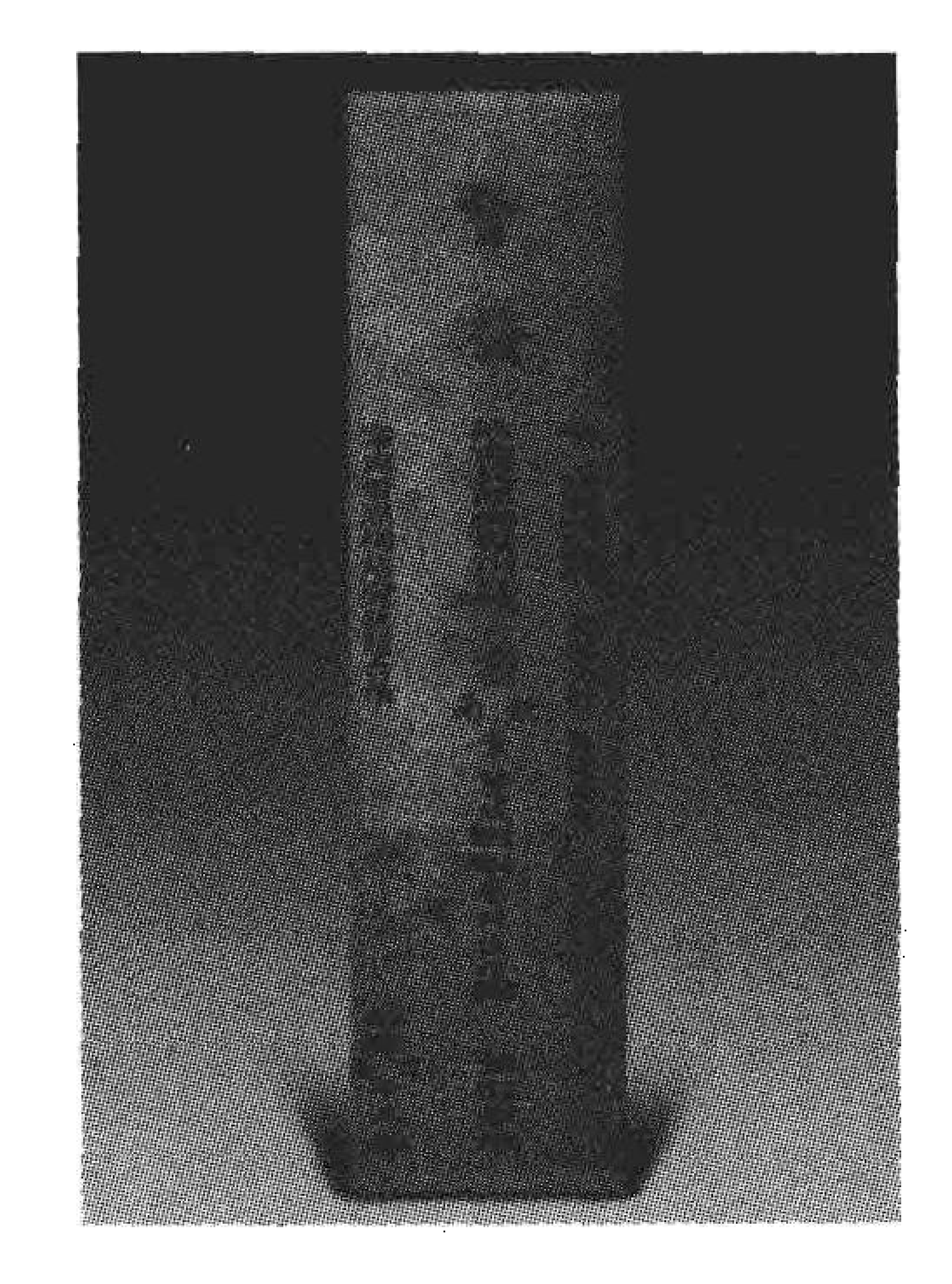
利于文化的传播。与之相伴，笔墨砚等文具也在市上大量出售。手抄的书籍已进入流通，城市里有书肆；王充少时买不起书就常在书肆里阅览。他过目不忘，以后成为著名的学者。

西汉之初尚使用陶器，后来始有成功的青瓷制作，到孙吴时青瓷器已具有相当规模，“瓷”字使用始于汉代，后世这一大商品由此奠基。瓷器同纸一样，都是人类文明史上的重大创造。

南北朝期间，南方水路交通方便，地区间贸易加强。除了粮、布（麻布）、绢、鱼、盐、铁器外，纸张、瓷器以及席、蜡、蜜、漆、竹等都已成了交易的大宗，大船小船，无船不满，为贩运贸易充实了内容。尤其值得注意的是茶叶已随纸、瓷之后而作为一种新兴商品登市。茶原产蜀中，但其他地方对之很陌生，直到西晋时，蜀妪在洛阳市上出售茶粥，还被少见多怪的市场管理人员取缔，煮茶器具都被砸了。东晋以来茶在南方栽培日广，敬茶逐渐成为一种待客礼仪；北方也在来归的南人影响下，习“茗饮”者日多，隋文帝更是嗜茶。中国历史上的“茶文化”此时已开其端。

唐代手工业发达，同一产品下面品类繁多，各个产地都有自己的特色。唐后期南方丝织业已凌驾于北方之上，“吴蚕万机”，“竞添花样，绫纱妙称江左”。瓷器生产飞跃发展，各地名窑辈出。其他各以质地精良而驰名的手工业品还很多，如襄州的漆器、益州的雕版书籍、湖州的笔、

宣州的纸、广州的簟簟（diàn，竹席）、扬州的铜镜、织锦等，不胜枚举。被称为“轻货”的手工业品日益增多地参加地区间的交流，这是唐代贩运贸易的一个特点。至于茶叶，在唐代随着“茶道大行”更是大量流转。自江淮至山东、河北、关中，“舟车相继，所在山积，色额甚多”（《封氏闻见记》卷六）。早期的汇兑制度——“飞钱”，即是为便利茶叶贩运商的需要而在唐后期产生的（售茶后不需提取现钱，可凭券到所需的地点取钱，免除了长途运钱的烦费）。中国历史上第一部茶叶商品学著作——《茶经》（陆羽著）也于唐后期问世。



飞 钱

汉唐时地区间贩运、市场上流转的商品，尽管日用消费品的比例在增加，但商业经营仍以给统治阶级的奢侈性消费服务为主，珍奇名贵之物，大利所在，仍为商人们竞相追逐的第一目标。特别是王朝日趋腐朽，统治阶级腐化日深，奢侈日甚之时，本来已占主要地位的奢侈性贸易更是无限膨胀，而一般人民因日趋贫困，购买力低下，以致日用品贸易不断萎缩。如东汉商业总的不如西汉，但奢侈品行业却生意兴隆（当时王符称之为“淫商”）。洛阳的以贵戚为首的富贵人家，衣服、饮食、车舆、装饰、庐舍，无不淫侈。死后棺材要用江南出产的大楠木，从数千里外

运来，工匠雕治，“计一棺之成，功将千万”（王符：《潜夫论》）。西晋时奢侈风尚更超过东汉，“竞鬻无用之货，淫侈之币”的商业，千方百计为统治者的斗奢争侈效劳。当时麦糖被用来洗锅，蜡被当作柴烧，赤石脂拿来泥墙，精美的紫丝布和蜀锦也只是充作步障的料子而已。真是“奢侈之费”，“甚于天灾”。建立在这样的基础之上的商业的繁荣是虚假的繁荣，商业的发展是畸形的，其为消费服务的职能被严重扭曲了。唐后期也是奢侈日甚，奢侈性贸易畸形发展，与唐前期比，商业的繁荣也不无虚假的成分。由市之奢俭，可睹国之治乱，在中国历史上差不多已成为一种规律性的现象了。

三　城市商业与农村商业

商业的繁荣首先是城市的繁荣，自汉至唐这一直是商业发展的最重要的标志。

西汉时全国有六大商业城市：首都长安是国内商业和同西域通商的中心；临淄是齐鲁地区的大都会和商业、纺织业中心，人口多于长安（10 万户）；河南地区的洛阳素有经商传统；河东、河内地区最大的商业中心是“富冠海内”的邯郸；南阳（宛）冶铁业发达，“业多贾”；成都则是巴蜀一带盐、铁、布等物产运出的咽喉之地。六大城市以下还有十几个中等城市。东汉时京师移至洛阳。魏晋南北朝

期间，长安、洛阳迭有废兴，至隋唐时长安、洛阳才又重现繁荣，成为全国的首都和陪都。唐时京兆郡共有 36 万多户，人口二倍于汉时的西京长安，是最大的商业和对西域贸易的中心，“四方珍奇，皆所积集”。东都洛阳，漕船所聚，为南北物资交流的枢纽，“商贾贸易车马填塞于市”。唐前期北方有所谓“六雄”、“十望”之称，运河边上的汴州（开封），“舟车辐凑、人庶浩繁”，即是“六雄”之一。在北方商业占领先地位的情况下，南方商业城市也有相当的发展，如扬州、楚州、苏州、鄂州（武昌）、升州（南京）、杭州、越州（绍兴）、广州等地商业更盛于昔时。唐后期，随着南方经济的进一步开发，10 万户左右的州郡在南方多了起来。如苏杭二州元和时户数即各达 10 万，分别比开元时增加 25% 和近 50%。最突出的是扬州，已上升为全国第一个大商业城市，“商贾如织”，“富庶甲天下”；由于漕运所经，江淮荆湖岭南物产于此集散。扬州本身就有发达的手工业，而且盐铁转运使治所设置在这里，海盐贸易以此为中心，所以其商业发展特快，“舟车日夜灌输京师，居天下之十七”（宋时沈括语，见《舆地纪胜》所引），“扬一益二”之誉实非虚语（益是成都）。南方城市商业的快速发展，从一个方面反映了中国经济重心逐渐南移的历史过程。

自古以来坊（住宅区）市（商业区）分设的制度，历汉而唐还一直保持着。西汉长安有九个市，六市在道西——西市，三市在道东——东市。各市市内有“市楼皆

重屋"，为市官（称"市令"）办公、"察商贾货物买卖"之处，上面插旗，故又名"旗亭楼"。市四周有围墙，和住宅区（汉称里）隔开，交易只能在市内进行。市门有人看守，按时开闭。为了便于顾客购买，便于官府检查，店铺在市内都按商品种类排列。经营同类商品者，鳞次栉比，各自排成行列，称为"列"、"肆"、"次"、"列肆"、"市肆"、"市列"。这时同类货物陈列在同一行列内称为一肆，肆还不是一个店铺之意。即使是小贩也分类挨次，坐着摆摊。长安西市有"柳市"，就是贩卖柳条编织物的市列；东市的"酒市"，则是贩酒的市列。各列肆中间的人行道叫作"隧"。班固在《两都赋》中所写的"九市开场，货别隧分，人不得顾，车不得旋"，正是指长安市内按商品分列肆，买卖拥挤的情景（到东汉时还是如此）。市列内的房舍铺席都由官府设置，凡利用这些设施在市内营业的商人，都要向官府登记，列入"市籍"，交纳"市租"。其他大中城市也和长安一样设有"市"，如宛市、洛阳市、临淄市、成都市、吴郡市、平阳市等；县城里一般也有"市"，但规模较小（未必每天开市）。驻军之所亦有"军市"之设。当时的市租收入归皇帝或封君私用。如西汉的临淄市因商业发达，年收市租达千金之巨。

南北朝时市内大额交易，如买卖奴婢、马牛、田宅、木材等都要立文券。南方除收市税、关津税外还对交易行为征收"估税"。立有文券者每万钱纳税400，卖方出300，买方出100，称"输估"；不立文券的小额交易也按货价纳

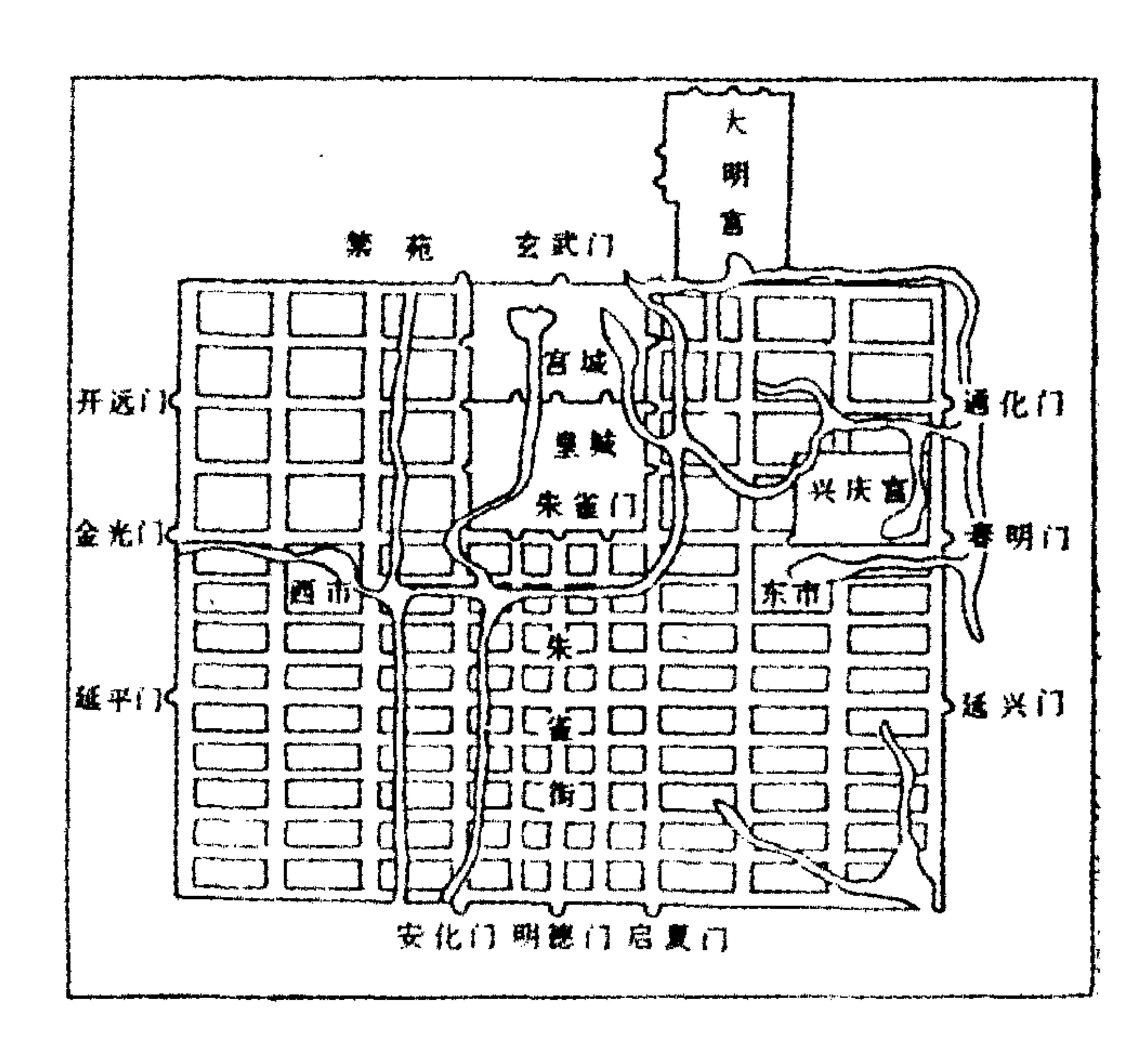
4%的税，称“散估”。输估开后世契税之先例（后来但令买者出钱）。中国历史上的包税制度，也自南朝起在关、市、估税中实行。“立额包征”，人们竞相提高承包税额来谋取这一肥缺，以取代他人，到任后就“营谋私蓄”，任意增税，侵压商民。这种制度影响十分恶劣。

北朝也仍实行市制。北魏迁都洛阳后，大力经营，商业恢复繁荣。洛阳有六个市（晋时只有三个），大市和四通市最为热闹。大市周围共八里，市内货物琳琅满目；四通市在伊水、洛水之旁，规模宏丽，不亚于大市，美味鲜鱼“多于此卖”，当时有“洛鲤伊鲂，贵于牛羊”之说。市外即为住宅区——里，大市四周有10个里，名为“通商”、“达货”、“调音”、“乐律”、“延酤”、“治觞”、“慈孝”、“奉终”、“准财”、“金肆”，“凡此十里多诸工商货殖之民”，工商业者住处挨近市，往返路近，便于贸易；同时同业荟萃，也便于管理，便于行业内的交流经验，提高业务技术水平（以上请参阅《洛阳伽蓝记》卷四）。这是比较合理的布局。

隋都长安，城内有74坊，两个市（各占相当于两坊之地）。东边的市称“都会市”，入唐称东市；西边的市称“利人市”，入唐称西市。唐时东西两都的市称“都市”，州县治所以上的市叫“州县市”。市内交易时间固定，每天正午市署击鼓开市，傍晚敲钲散市，掩闭市门。官府制定一套较过去更为严密的市场法规，规定：商品分三等定价，每旬估价一次；每年八月商人都要到官府校准度量衡器；

手工业者制造的器物都要遵照官定规格，刻上姓名才许出售；纺织品也要合于质量及尺寸标准；禁止商人操纵物价，把持买卖，扰乱正常交易；市场管理人员评价不实，营私舞弊者要受处分。经营同类商品的店铺仍集中在同一街区内，不能杂设，同业店铺的街区叫做“行”（相当于汉时的列、行、次、肆），各行各业的“行”字就是从这同业街区的“行”字引用过来的。长安东市共有220行，其中如肉行、铁行、绢行、织绉锦行、鞦辔（pèi，缰绳；鞦指皮条等）行、秤行、鱼行、药行、烛行、金银行等。汉代大城市经营商品不过30几类，唐代市上行数之多表明商品种类比以前大为增加。汉代的“肆”字在唐代已变成零售网点——店铺之意，每个行包括几个、十几个以至几十个肆。长安东市一次失火即烧了24个行，4 000多个肆。洛阳南市有120行，3 000多肆。同一行内的许多肆形成一种组织，也称为“行”，各行的成员叫“行人”、“行户”，行有“行头”（“行首”、“行长”），对官府办理纳税和交涉其他事情，官府通过他们控制各行。

南北朝时兴起的邸店业，到唐时更为发达。洛阳大同市有邸店141个，南市有312个。邸店设在市的四周，里面备有房舍，居停外来客商，并有仓库存放货物。在这里开展大宗的批发交易，邸店或由官僚、贵戚开设，其实际负责人（“居停主人”）在成交时从中斡旋，收取口钱；中介商人——牙人也活动其间，替邸店主人跑腿，并插手评定价格，介绍主顾。



唐代长安城和东西二市

不准在市外营业的规定，到唐代开始稍有突破。唐前期在长安朱雀大街已有人在早晨售卖各种食物，供上朝公干和宫中采买需用。唐后期在邻近市的坊（以前称“里”）里，由手工业者自己开设铺子的情况多了起来，如崇仁坊的乐器铺，靖恭坊的毡曲，宣阳坊的彩色丝绢铺，延寿坊的金、银、玉器店；古时已有但还不多的前店后厂，唐时有了更大的发展。在坊里还出现了售卖日用零星商品的小铺子，卖饼、馄饨、抓饭的饮食店；酿酒作坊里酒旗相连，出售美酒；有的坊里还有“茶肆”。唐后期，傍晚散市、市门关闭的限制已被打开缺口。在繁华的大城市里以至某些城市，都出现了夜市，特别是扬州，夜市更盛。王建诗：“夜市千灯照碧云，高楼红袖客纷纷”，即描写了扬州夜市

的盛况。临街有市肆，坊内有商业，夜间做买卖，意味着古代的市制到唐代已开始松动。这是城市商业发展的必然结果。

在城市商业发展的同时，商业也逐步向农村伸展。在汉代，县以下小邑有一种逢时赶集的定期集市，如高祖故里丰邑就有屠贩、酤酒、卖饼等交易，交易时还有斗鸡、蹴鞠以为娱乐。东汉时有定期市集的小邑称为市邑，全国“市邑万数”。去乡亭较远的地方，有的也增设“会市”，有美酒香肉可买。南北朝时在城外交通要道，交易频繁之处，形成了固定的市场，称为“草市”。这种草市自发产生，非由官设。可能起初是农民出售草料，购买日用品的场所，日久即蔚然成市。起初屋舍铺面以草盖成，房舍改为砖木结构是后来之事。

唐朝前期县以下及不满3 000户的小县，不设市官管理的正规的市，只有定期市集，到唐后期由于农村商业发展，3 000户以下的“要路”而“交易繁”的地方也允许设立正规之市，即使不设市的地方，草市和以墟市、亥市、庚市等为名的市集也比以前更为发达。草市设在城郊或河津渡口、驿站所在地、人口稠密的小邑内。有的草市交易规模已不小，集市那天“商旅辇货而至者数万，珍纤之玩悉有，受用之具毕陈”（《文苑英华》卷八〇八，有关于彭州唐昌县建立草市之文）；为便利商旅往来，草市上还设有旅舍、酒店。江淮一带草市“尽近水际，富室大户，多居其间”（《全唐文》卷七五一，杜牧《上李太尉论江贼书》）。墟市

是荆南、岭南对农村市场的称呼，起源很早，唐时更多，比草市要深入农村，但规模较小，主要是农民出售剩余的米柴果菜鱼禽或家庭手工业品，换回一些当地不能生产的或纳税所需的商品。柳宗元诗“青箬裹盐归峒客，绿荷包饭趁墟人”，即为广西农民趁墟情景的写照。每当收获季节或重大节日，由主持墟市之人先期召集客商和安排文娱活动。“亥市”是农村市集在巴蜀的称呼，系根据寅巳申亥的地支名称来规定市日的（每三日一市）；中原则有庚日之市；在北方农村定期市集称为“会”、“场”或集场之类。有的地方还有在某一农事季节举行的市集，如巴蜀的蚕市等。草市、墟市等农村贸易形式的发展，是封建社会商业前进的又一重要标志。

第四章

新阶段的新面貌

——宋元的商业

宋元是中国封建社会的中期。社会经济虽有曲折，但总还是呈现着较前上升的趋势，商业也有长足的发展，并进入一个新的阶段。已有近3000年历史逐渐扩展的商业，至此更日益完善，在贩运贸易、城乡商业、市场形制等各个方面都有不少新的变化，和封建社会前期相比，表现出许多不同的特点。可以说，宋代的商业是中国历史上商业的第二次飞跃。

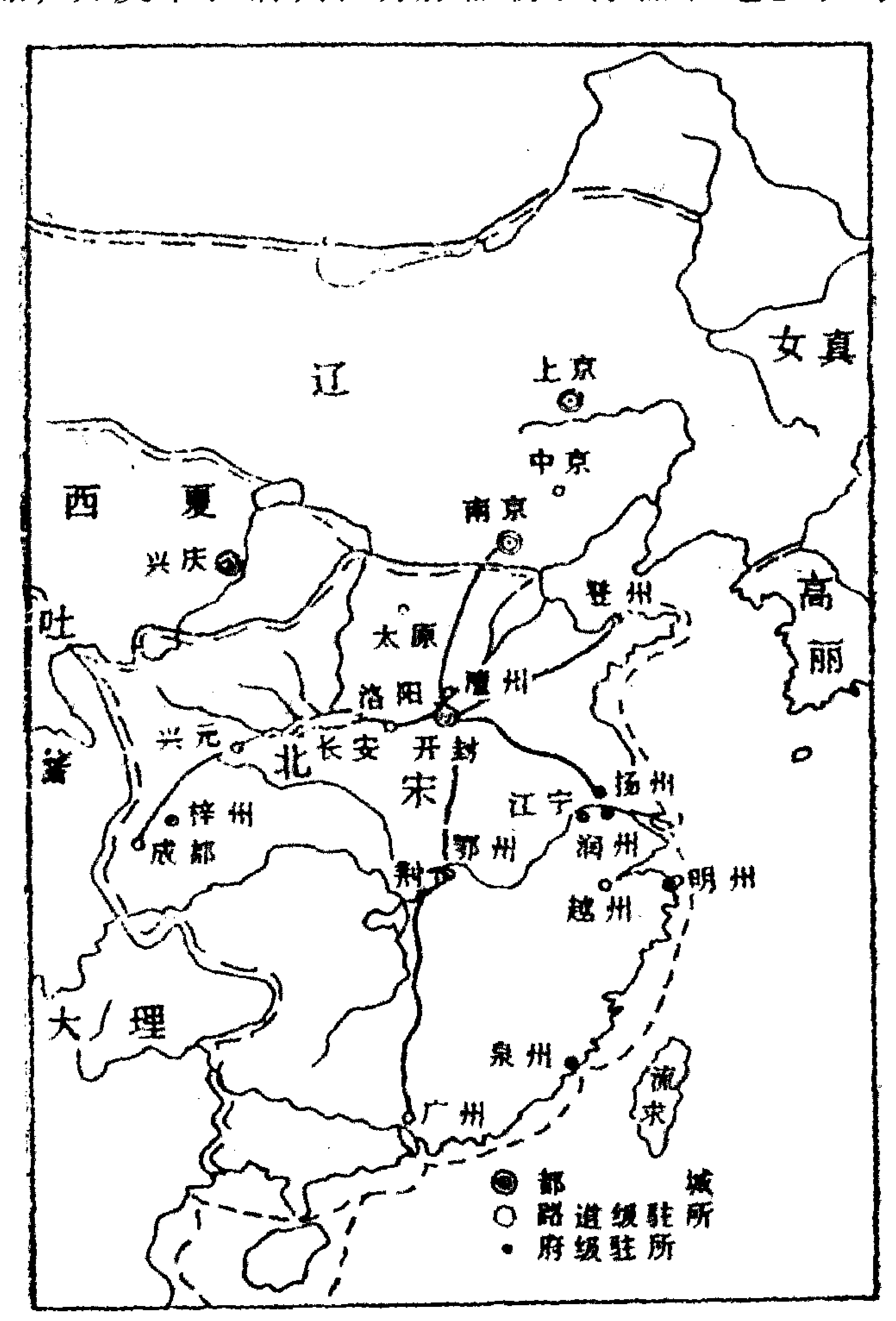
一　宋元商业的概貌

北宋王朝（960—1127）的建立，结束了五代十国的分裂局面，北方尚有辽、西北有西夏与之相对峙，开战或互市不定，全国并没有完全统一。但是，在100多年时间内中国保持相对的稳定，生产力主要因素——劳动力增多，生产经验不断积累，工农业产品的产量也就有了增长。宋初自耕农增加，佃农的封建依附性减弱（大部分是契约性的租佃关系，不同于唐时田庄中的依附性的佃客；宋代佃农不交户税，也与唐后期两税法中的规定不同），“和雇”、“招募”为官方手工业普遍采用，手工业者所受的封建束缚亦有所放松。这些都有利于提高劳动积极性，使社会经济

在封建制度的框架里得到一定的发展。商业的发展，正是以生产的发展为前提的。随着南方经济的更快发展（元丰时南方户数垦田数都多出北方一倍多），经济重心南移过程的逐渐完成，南方商业的繁荣，也就赶上以致超过北方，同样实现了重心南移这一历史性的转变。北宋末人口增至1亿2 000余万，耕地近五亿亩（折市亩），都倍于汉唐的最高水平，商品流通规模的扩大于此可以想见。说商业发展到一个新阶段，从商品数量上看也有一定的依据。

农业生产的发展，再加赋税的货币化——两税中户税收钱，王安石变法更实行以钱代役（免役钱），促使农产品商品化程度比过去大为提高。茶叶的生产和销售超过了唐时，东南茶和川茶的流通量达到五千几百万斤，产茶州有44个，名茶不下数十品。种桑养蚕，在有的地区已成了专业。甘蔗也大量用作制糖原料，而不再如唐后期只是赏赐功臣的珍品。其他手工业原料如麻、竹、木、漆、蓝靛、红花等，也都比过去增产。水果品种繁多，在闽广形成了桔子、荔枝的商品生产基地。商品性农业促使经济作物扩种，是北宋商业发展的一个重要原因。在手工业方面，北宋的生产规模和种类都超过以往。铁的产量比唐时提高了三倍。丝织业，过去作坊只生产绫锦等高级品，普通的绵帛都是农民所制，北宋时城里买丝织帛的“机户”多了起来，丝织业商品化程度提高，而不仅限于半自给性的耕织结合的农家副业。瓷器业有很高的艺术水平，河南窑业（官窑、汝窑的青瓷、钧窑的红釉瓷）已盛于河北（定窑的

白瓷），景德镇的青白瓷开始“著行海内”。科举制和书院制的发达，促成印刷业（活字版发明）的兴旺。其他一般日用品，如皮革、编织、竹藤器物、漆器和笔墨砚等文化



宋辽西夏商业城市和商路图

用品，也都在过去的基础上有进一步的发展。这使发展中的商业从城市又得到一个重要的产品来源。

北宋商业的发展，表现在政府对商利的重视和商业收入的巨大增长上。

北宋承袭唐后期和五代征税的传统，广设税务，征收2%的过税（即过去的关津税）和3%的住税（即过去的市税）。仁宗庆历时一年城乡商税共收入1 975万贯（千钱为贯，宋代用“省陌”，法定77文当100文钱用，数字来自张方平《乐全集》卷廿四《论国计事》）。另外，酒税及卖酒收入1 710万贯（张方平计算）；卖茶收入64.9万贯（不包括非属商业收入的、园户交纳的茶税——44万贯，由《梦溪笔谈》中的数字计算）；中央掌握的销盐收入715万贯（不包括地方的官卖盐的收入，数亦来自张方平）。另外，从对外贸易中所得收入一年也有53万余贯。五项合计达4 600余万贯，来自商业方面的收入要占到整个中央财政收入（包括货币与实物）的1/3强。货币（缗钱）收入更是基本上依赖商业提供。而在唐时（宣宗大中时），一年的榷酒收入仅为82万贯，盐利278万贯，茶税不过近百万贯；商税收入更是“随而耗竭”，数额并不大。宋代税收稽征数额大增，无疑是商业发展所致。

正因为商业发展，市场容量扩大，所以北宋中叶每年铸钱数量虽超过盛唐十几倍，铜钱还不够用，有些地区使用铁钱（贱于铜钱），白银（称“铤”，即银条）也更多地进人流通而作为支付工具；稍后还创行了世界最早的纸币——交子。

北宋商税起初征收有则，细碎物品免税；有时还下减税

之诏，一时可算是行了“恤商”之政。但到北宋末叶蔡京当政，商税日趋苛繁，山区人民“所赖以为市，漆、楮、竹、木耳，又悉科取，无锱铢遗”（方腊起义时语）。原来还过得去的盐、酒、茶专卖制度，在蔡京手里变成了加劲敛钱的工具，苛征商税，越演越烈，结果当然是影响商业的正常发展。不久，金人南下，这个腐朽的政权就只好垮台了。

金人攻破宋京汴梁，占领了北中国的大部分领土，宋室南渡在临安（杭州）建立偏安的政权——南宋（1127—1279）。在一个半世纪里，依靠劳动者的辛勤努力，南方生产继续前进，商业也比北宋时有进一步的发展。然而南宋统治者却借机加重剥削，反过来却阻碍了社会生产力和商品经济的继续发展。南宋统治区只及北宋的2/3，而由巨额军费和其他费用构成的财政支出却大于北宋，窟窿主要就由掠夺商民来弥补。仅东南一隅（不包括四川），淳熙末岁入钱6 530余万缗，大于北宋神宗时全国最高岁入数的6 000余万缗（一缗即一贯，元祐时，岁入4 800余万缗）。其中“合茶、盐、酒、算、坑冶、榷货、籴本和买之入”，为4 490余万缗，直接来自商业、来自外贸的收入曾达200万缗。此外则是经制钱、总制钱（货物交易、金钱出纳时的附加税）、月桩钱、版账钱等收入，也都与商品交换有关。敛重至此，“宜民力之困矣”（以上请参阅李心传撰《建炎以来朝野杂记》甲集卷十四《财赋一》）。以商税而论，由于苛繁已极，税场在人们心目中简直变成了“大小法场”。

与南宋对峙的金，商业因北方经济曾经遭受破坏而一

时衰退，后来才逐渐恢复，但除部分地区（如山西）外，一般都比不上北宋之时。过去舳舻相接的汴河已淤成平陆，长满了酸枣棠梨。金政府由于铜源缺乏，就铸造银币（银锭）和发行纸币（“交钞”)。但纸币越发越滥，币值日落，最后，物价一日数变，“市肆昼闭，商旅不行”，一万贯钞只能买一个烧饼，社会经济濒于崩溃。南宋也是因滥发纸币（交子、会子)，大搞通货膨胀，而致城市萧条，店肆昼闭，民心背离；金与之可谓南北如出一辙。



北宋纸币——交子

蒙古灭金吞宋，统一南北，建立了元朝（1280—1368)。元政府掳掠、拘役大量的手工业工匠，以官府或贵族的作坊，垄断和控制了重要生产部门，民间手工业发展受到很大限制。流通领域又由元统治者假手于色目特权商人集团（中亚及西域降人）进行把持和操纵，并最大限度地加强商品的专卖、加重商税的征收。汉族商人备受歧视，民间商人很难活动。再加元政府也滥发纸币，不计后果。在这样的条件下，商业又出现后退的状况。只有金银珠翠等奢侈品、高级丝织品和高档手工业品充斥市场，供统治阶级消费和国际商人转贩。大都（北京）又出现与马、牛、羊市并列的“人市”，奴隶贸易带有国际规模。这方面商业和对外贸易的发展仍是畸形的发展。值得提出的是：元政

府经营大都（今北京），使之成为规模宏伟的国际性城市；为便于对京师的漕运，开凿了从大都到杭州、直北直南的大运河（当时还未很好畅通）；这两件事又给以后明清两代商业的发展带来有利的影响。

二　市场商品和贩运贸易的变化

宋代由于城市工商业人口的增长和经济作物区的形成和扩大，粮食在市场上的地位更加重要。南宋都城临安除有租米禄米收入的地主官僚外，仅是城内住户，向米铺籴米而食的升斗小民就不下十六七万人，每天需供应稻米三四千石（宋一石合 0.66 市石，约百斤）。当时有句谚语："杭州人一天吃木头三十丈"，意思是家家舂米的木槌合起来每天要舂短这么许多。宋代产粮区在东南各路，尤以两浙路的苏、常、湖、秀为中心，故有"苏常熟，天下足"之说。汉代"千里不贩粜"的传统概念已开始有了改变。肉食品如猪羊亦为人民生活所必需，供应城市，流转量不小。北宋汴京从各地运来的猪由南薰门入京，每日至晚络绎不绝，每群数以万计。

已享美名千年的主要商品——纸，在宋代，随着需要的增长，其产量和品种大大增多。而且质地精良，除印刷书写外还可作别用，市场上常有"纸衣"、"纸帐"、"楮冠"等新奇的商品出现。

值得注意的是，宋代有蔗糖上市。过去都用麦芽糖做糖，叫饴糖；唐代能以甘蔗作砂糖，但产量很少。北宋时甘蔗推广种植，如四川南溪县缴山等地“山前后为蔗田者十之四，糖霜户十之三”（王灼《糖霜谱》）。“冰盘荐琥珀，何似糖霜美”（苏东坡诗），人们已不但会制红、白糖，而且还制出水晶似的糖霜（冰糖）。糖已继久盛不衰的茶叶之后，成为“利当十倍”的一项新商品。

棉布过去是自海外进口或来自西域或西南（哀牢地区），史称“吉贝”或“白叠”。北宋晚期随着棉花逐渐在闽广种植，那里的人民也学会了纺纱织布；海南黎族妇女织的棉布“染以杂色，异纹炳然”。但棉布尚未成为重要商品。到元代提倡广种棉花，黄道婆将种棉和纺织技术自海南传入松江地区，至此棉布在市场上的地位才逐渐提高。

在过去，城市手工业很多与“奇技淫巧”相联系，而不管一般日常生活用品供应的多少；越到后来，尤其是南宋，日益增多的城市小手工业者和私营作坊面向日用品生产，其分类日细，除丝织印染等大行业外，家用杂物、衣带服饰、儿童玩具、文房用品等各种小商品的生产，无不相当发达。南宋临安的“作”、“铺”就有好几十种。这些小商品不但是产地城市生活中不可少的组成部分，其名优产品也越来越多地行销外地，为商人们所乐于经营。

传统的以名贵土特产品和奢侈品为主的贩运贸易，在南朝和唐代即已有了改变，进入宋代后变化加速。除了珠玉金银器和广南来的进口的犀象香药宝货尚占重要地位外，

粮、帛、茶、盐、铁、瓷（细瓷销城市，粗瓷销农村）、纸、糖、什器等均纷纷然进入较远距离和较大规模地在地区间流转的商品系列之中。贩运贸易的商品种类和比例与过去更加不同，商业在加强地区间经济联系方面的作用比过去更为增大。

这时市场上生活用品的比重日益提高，不但有经商人贩运而自外地输入的，并且有本地生产的；种类繁多的商品充盈于市肆。南宋临安有440个行业，商品种类之多又倍于唐时，其中绝大部分该是日用生活必需品。商业已开始改变其主要为少数顾客服务的狭隘性；由往往是畸形发展转变为建立在比较可靠的基础之上。这是新阶段商业发展的一个进步表现。

元代市场商品多以奢侈品为主，这是民族矛盾、阶级矛盾日深、贫富对立日甚条件下一时性的对历史的反动。入明以后又有改变，商业进步的趋势并未就此中断。而元代某些产品生产的发展，如著名的元瓷（景德镇白瓷器有“饶玉”之称，青花和五彩瓷器开始生产）、新兴的棉纺织业、毡毯业等，则作为生产力保持下来，对此后商业的发展还是有作用的。

三　城乡商业的发展，市场形制的演进

北宋是政治中心东移、经济重心南倾，这在城市的分

布上可以看出。唐时的汴州宋时上升为汴京，陆路驿道指向四方、水上交通达于全国，“集四海之珍奇皆归市易，会万区之异味悉在庖厨”。《东京梦华录》一书就生动地记述了汴京的繁荣。汴京及开封府属各县共有23万余户，五代汴京旧城周围扩大了一倍，筑起40里方圆的新城，后更在城外建立了八个厢。神宗熙宁时汴京的都商税院年收商税达40.2万余贯，真是全国最大的商业中心。原关中地区地位下降。西北合永兴军、秦风路两地各州的年商税不过70万贯，长安（京兆府）商税每年也仅8万余贯。北方其他各州商税超过8万贯的只有密（山东高密）、齐（历城）、郓（东平）、沧州等处而已。而在南方，10万户以上的州郡达40多个（唐时十几个）。杭州号称“东南第一州”，楚州地居淮河、运河交叉点，海船可直达。两处商税都在10万贯以上；超过9万贯的有扬、潭州；7万贯以上的有苏、湖、婺州；福州、广州在6万贯以上（行用铁钱的地区不计在内）。不包括四川（用铁钱），南方商税已占全国之半。

南宋时以临安（杭州）为都城，城内和南北二厢有30万户，河道码头商船云集；北关水门里水边盖起塌房数十所，有屋数千间，租给商人存货。临安以外，号称繁华大邑的在南宋初就有三四十个。其中不少城市“恃商工为活”，如平江（苏州，当时称“金扑满”）、镇江、吴兴，长江中游的襄阳和上游的成都等，都是很有基础的丝织业中心，手工业和商业在城市经济中已占相当比重。这是宋代尤其南宋城市所具有的一个显明的特点。

南宋旧都临安（杭州）在元时虽失去政治中心地位，但其商业繁华仍不减往日。元杭州商税收入之多实占全国之首位。马可·波罗在其《游记》中盛赞杭州，说“人处其中，自信为置身天堂”。

坊市分设的制度在唐后期已趋松动，北宋中叶随着城市人口增加，商业发达，使坊市制完全崩溃。肆，走出了已打掉围墙的市区；住户人家也都打通坊墙，临街设门。市内和坊内的店肆（宋初已出现）也都争先恐后朝着街面开设，以招徕顾客，固定的店铺更多地代替了摊席。坊市的界限已经泯灭。从《东京梦华录》可看出北宋城市和唐时面貌大不相同。在汴京，街面店铺、作坊、旅馆、50余炉的饼铺、二三层楼的酒家（官营或私营都有），与住宅、寺宇杂然并见。连与中央政府官署相邻近的各街面也开设着各种商店、饮食店。汴京城外八个厢也是住宅与商店杂处，十分热闹。其他城市也突破了“市”的界限。这种情况带有普遍性，不像唐后期扬州的“十里长街市井连”还只是个别现象。

坊市制崩溃后，商业网点的分布和交易行为的发生形成两种格局：一种是商店脱离同业街区的限制，各自独立分散在各处；一种是多数同业商店或商贩的交易仍集合在一定的地点（也有非同业商店、住宅、官衙杂处其间）。大致是一般商品的零售店铺和饮食业多倾向于分散到各街各巷，以便利消费者的购买；特殊商品如金银、彩帛、珍宝、香药、鹰鹘等和一般商品的批发贸易则大都集中在一定的

街巷。如汴京的果子行、姜行、纱行、肉行、青鱼市、牛行街、马行街、油醋巷等就是大宗批发集中之所。这里的行、市都是批发交易的场所，和唐时的“行”（同业街区）是“市”（商业区）的组成部分含义完全不同。

在坊市分区的空间限制被取消的同时，商业活动在时间上的限制已全打破。唐后期虽有夜市，坊市门深夜还是要关闭的，有时还禁断过夜市，许多夜市只是一年几度（元宵、七夕等），不是经常性的。北宋坊市界限既已打破，坊市门设置以及按时开闭的问题就不存在，举行夜市更完全没有拘束了。很多大城市里每日天未明到深夜，甚至通宵都有营业。夜市上除了有大众化的食品和用品，便于夜间“勾当公事”的人和一般平民购买食用以外，“夜深灯火上樊楼”，有钱人更在大酒楼里过着“梁园歌舞足风流，美酒如刀能断愁”的生活。

在城市里不但各街各巷、每日每夜进行着频繁的商业活动，而且在一定地点一定时间的专门性的集市，也大大发展起来。如北宋汴京相国寺的庙市最为有名，“每月五次开放，百姓交易”，是一个规模很大的定期的百货市场。庙市以后一直成为一种传统的商业形式。

在城市里还大量出现了摊贩和沿街叫卖的货郎。从有名的《清明上河图》上可看出汴京小卖行贩的活跃情景。流动商业还深入各街各巷，居民不跑远路就能方便地买到东西。这与为百姓服务的日用生活品在市场上地位提高的形势是相适应的。

批发商业的组织形式在北宋也有新的发展。“行”不但是批发交易的场所而已，并且是一种新起的批发机构。在城市内外河畔桥头交通方便之处或街道广场之上都有各种“行”的设置。外地客商把货运到各“行”的所在地，由牙人或行内的巨商作价，然后把货分散到各零售店铺出售。“行”代替了过去的邸店的部分职能（批发成交）。至于停货，则在交通方便之处有独立的仓库；居商可去设在热闹街头的旅馆。过去邸店必须设在市内，停货、居商都合在一处进行的情况已经改变。

宋代行业组织也发生了很大变化。由于各种商店纷杂错处于各街各巷，如唐时那样行业的分区性已消失，官府的约制、商业的独占，都发生了困难，于是行业组织的作用就加强了，“行”制就代替了“市制”。行既是某一批发单位的名称，又是某类商品行业组织的名称。在唐代一个行业在同城的各个市内各有一行，到宋代一个城市同一行业就只有一个统一的组织——行，分散在各处的零售铺户和集中在某些街区的批发商人（或特种商品的零售大商号）都加入这个行。各行各业都有显著的传统服饰、贩卖形式和习用的行话。行的首领——行老、行头，由官府批准，应付官府的“行户祇应”（以低价供应物品，在行户之间分担），同时，还有权掌握买卖的价格，检查商品的质量和校验度量衡器具等。

南宋时市场形制、行业（行或称团、团行）组织承自北宋，在《梦粱录》一书中有具体记载。两宋市场形制和

行业组织与唐时比，有很大的改观。这是宋代商业发展的一个重要标志。

元代城市中行业组织的性质、作用仍沿袭两宋未变，而范围较前广泛。色目商人亦建有团行式的商人组织。

城市以外的商业，两宋以来不断地有所扩大。宋代，草市、墟市大量增加，南宋时仅广南一地就有 800 多个墟市。墟市、草市上有牙人活动，已开始征收商税（包税）。有些草市已有固定性的常设铺户，而不仅仅限于实行定期集市，并在此基础上得以进入新兴的镇（或市）的行列。镇设官员管理，是正式的一级行政组织；大镇上的商业甚至盛于县城。不少商业繁盛的镇则被提升为新的县治，如南宋两浙路的嘉定、庆元，广东的香山等。镇的出现开辟了中国地方行政制度的新纪元（唐时只有乡，无镇）。南宋时临安所辖的杭县下有 15 个镇市。商贾往来辐辏，贸易量 10 倍于北宋。宋代草市、墟市的增多以至镇市的产生，是农业和商业发展的结果，也具有划阶段的意义。自大中小城市到镇市、草市、墟市，连结起来而逐渐构成网络型的市场结构。

在封建社会里，农民的产品——粮、帛很大一部分一向是以地租赋税形式缴入城市，这种单向流动缩减了农民可用作交换的商品量及其购买力。到了宋代，随着经济作物和农村副业的发展（以副养农），农民可供交换的商品量和购买力较前有了增加，城乡间双向交换商品日趋频繁，农村商业较前发展的原因就在于此。

第五章

夕阳无限好

——明清（前期）的商业

明清（清前期，鸦片战争以前）时期，是中国封建社会的末期。明初忙于恢复元代遗留的凋敝的社会经济，随着经济的恢复与发展，商业才走出低谷，再登高坡。清中叶社会经济又进一步发展，商业随之进入一个更新更高的阶段，出现了第三次飞跃。与前一阶段比，又有不少新的、更为深刻的突破性的变化。可是“夕阳无限好，只是近黄昏”，不久，日趋腐败的封建政权已不能再充当商业发展的促进者。到鸦片战争失败后，中国一步步地沦为半殖民地半封建社会，商业也笼罩上了半殖民地半封建的色彩。

一　明清（前期）商业的概貌

朱元璋依靠农民革命的力量推翻了寿命不长的元朝，开创了新的封建政权——明朝（1368—1644）。在明朝270多年里，社会经济虽趋恢复和发展，但中间有起伏；商业的发展，中间也有波动。

明前期（明初到正德年间），由于明初扶植农业，在统治者提倡下经济作物（桑麻棉）发展较快；手工业者由元时的工奴、官奴地位恢复了平民身份，在轮班为官府服役，役期不太长的条件下，有较多的时间可自己从事商品生产；

开矿冶炼准许民间经营（交税 1/15），民矿生产蓬勃发展。在商业本身，明统治者为纠元之失，采取了许多恤商、便商措施，诸如减轻商税——税率降为 1/30，税局裁撤 9/10，增加免税品名，禁止向商人低价抑买官府所需之物，设立官营塌房（仓库），供外来商人储货等。对专卖商品的管理制度又较合理（如盐的开中法），这直接有利于商品流通的正常发展。明初推行钞法，使用纸币，后发行过多，币值日落，逐渐通用银两，正统时规定田赋部分折银交纳（400 余万石，折银 100 万余两），谓之“金花银”，这也扩大了交换关系（农民出售产品以换白银），有利于促进农产品的商品化。永乐时重新整治大运河，开凿了会通河一段河道（山东东平经寿张至聊城、临清），解决了运河水源不足的问题（水流量增加，可过大船），方便了漕运和南北的物资交流，促进了运河沿岸城市商业的繁荣。

明前期至宣德景泰时，商品经济曾相当繁盛。可是以后随着统治者贪欲的扩张，商税日益加重，并增“市肆门摊税”（营业税），设钞关，征船料税，又有工关税，恢复竹木抽分。“和买”又变成低价抑买。金花银每石米折交银一两，为前之四倍。茶、盐法日益紊乱。正德时更在京城内外开设“皇店”，与民间商业争利，其中还有聚娼寻乐的“花酒铺”，实在不成体统。社会经济再度下降，阶级矛盾日趋激化，发生了农民暴动，震撼了腐败的封建统治。对此，统治者不得不考虑革除一些弊政，从嘉靖时开始，明朝历史进入它的后期。

明后期统治者所作的有利于商业发展的措施，最主要的有废除工役制，实行以银代役和推行一条鞭法。以银代役弘治时始有，但尚不普遍，纳银轮班尚在两可之间；嘉靖四十一年（1562）正式地完全废除轮班制，一律改纳“班匠银”，由政府用银雇人充役；后对纳银数又有减轻。由此，广大工匠的技术和产品投入市场，发展和提高了民间的私营手工业，这促进了前些时候已受钳制的商品经济继续发展。“一条鞭法”在万历九年（1581）张居正为相时在全国施行。其内容就是在清丈土地的基础上把原先按照户、丁派役之法改为按丁、粮（田赋税粮）派役，然后与其他杂税合编为一条，计亩或计丁以银折交于官。这是农村中的以银代役，而且是丁役部分地（十分之四、五、六）以至全部（极少地区）摊入田赋，使无地或少地的农民负担得以减轻。农民为了多得货币以缴“鞭银”，就按照市场需要，因地制宜，生产能多卖钱的东西，农产品商品化的倾向更有所增长。明后期商品经济有更大的发展同这两件事很有关系。

明万历时耕地和人口已超过北宋时的最高数值，而粮食亩产却比北宋时提高；可以窥见，商业发展又回复到以至超过了宋时的最高水平。

商品经济特别发达的江南地区城镇的丝织业等行业里，在明后期出现了商业资本投资于生产的引人注目的新动向。过去商人插手生产是和旧制度的残余、过时的生产关系相连——如西汉时盐铁主虽是亦工亦商，但系役使奴隶或农奴进行生产。而这时的情况不同，商人与生产者之间是一

种新型的自由的雇佣关系，这是封建社会内部的资本主义萌芽。商业初步改变了独立于生产之外、封闭于流通之内的状态，而开始与生产结合。商业资本在促成生产关系变革中起着积极的推动作用，是古老的商业发展到更新的阶段所出现的新的事物。

可是就在万历中晚期，贪得无厌的统治者加紧对商业的掠夺，派出太监到处收税开矿——税监、矿监，“征榷之使急于星火，搜括之命密于牛毛”。遍设栏卡，重捐叠税、横征暴敛。结果是：行旅艰难，市井萧条，机户改业，“佣工无所趋食”，沉重地打击了发展中的工商业，使新生的资本主义萌芽受到摧残。

崛起在东北关外的清统治者，乘腐朽的明王朝危亡之际，入主中国，建立了清王朝（1644—1911）。自清开国至1840年鸦片战争以前，是为清前期。清王朝烨烨鼎盛，封建社会末期社会经济到了烂熟的时刻，中国古代的商业史也写完了最后的一页。

清初，严重的战争破坏，从南到北一片凋敝。接着为了防范郑成功的抗清势力，实行了严厉的海禁政策和制造沿海无人区的迁界措施；慑于人聚众多易于引起抗清斗争，对矿山封禁颇严；东南城市则限制丝织业的发展，监视织工和市民的活动。所有这些都使商业恢复缓慢，到康熙中期发展也还很有限。尤其不可忽视的是清以白银为货币（铜钱为辅币），白银不断流入燕京、边外和富商大贾达官猾吏之手，很大部分作为储藏手段被窖藏起来，货币无形沉淀，而征税照

常用银；再加对外贸易因海禁而缩小，由出超而流入国内的白银大大减少，流通中的货币严重不足，以致物价下跌，市场疲软，交易死滞，给商业的发展带来消极影响。

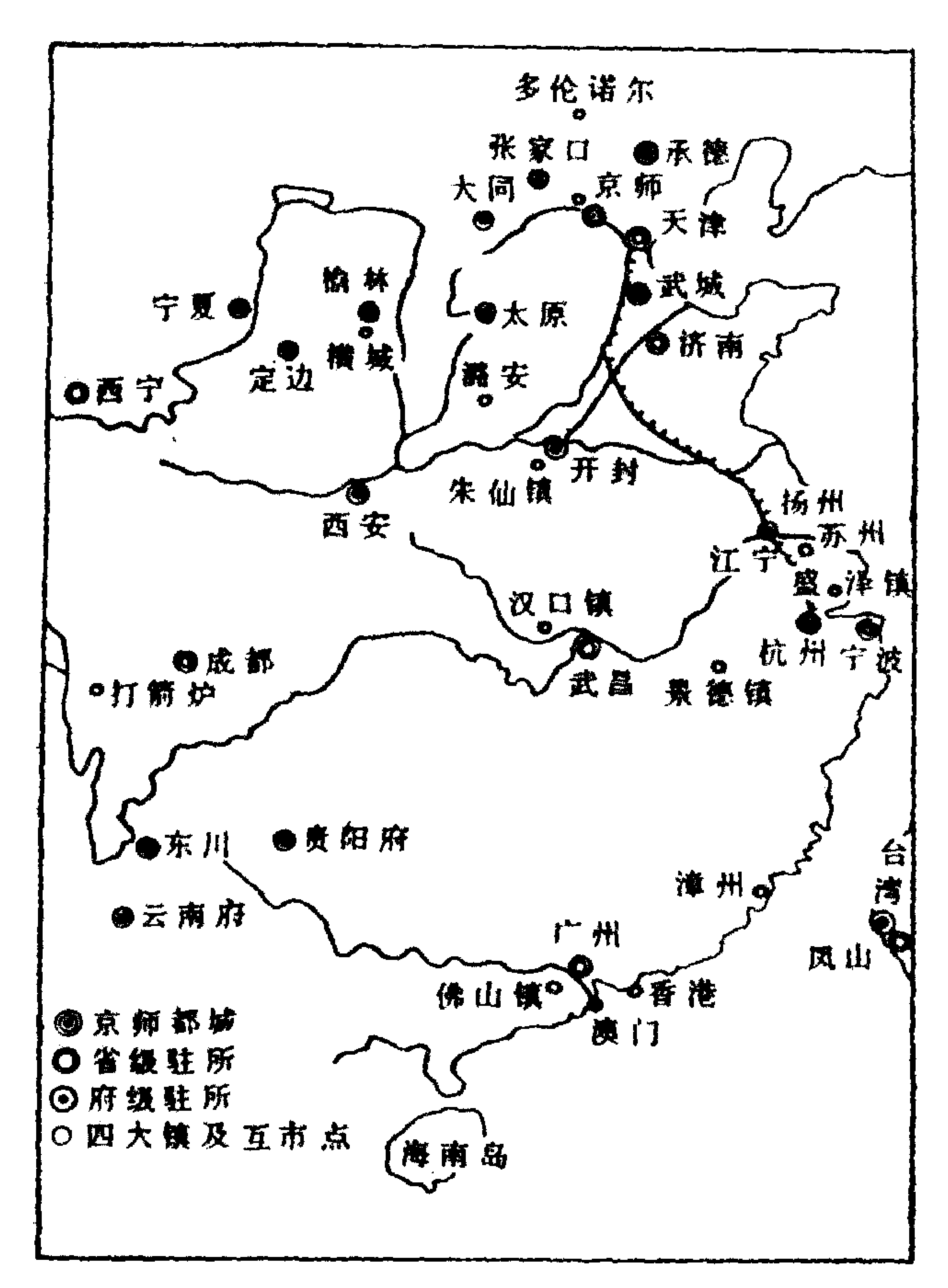
康熙二十二年（1683）平定台湾后清政府才开海禁、止迁界；为铸钱需要，开云南铜矿；其后（康熙五十一年）免除了织机数目不得逾百张的限制，并减轻其税额，又宣布“滋生人丁永不加赋”。雍正时普遍扩大摊丁入地，索性把尚存的、已固定化的丁银转入田赋之中，一起按亩征收。明代田赋主要收粮，行“一条鞭法”后每年税粮仍有二千几百万石；入清田赋即改收银两，摊丁入地后每年田赋包括摊入丁银近 3 000 万两，赋税的货币化程度大大超过明代；地租的货币化（由收实物改收货币）程度随之也较过去提高。乾隆时更进一步放宽政策；矿禁完全解除；缩小官营手工业的阵地，民间丝织业、制瓷业中的民窑（如景德镇）及其他手工业发展很快；继续减轻商税，鼓励各省之间的粮食贸易，有时且可免税。摊丁入地继续推行，及于闽、台、贵州；工匠的代役银也摊入田亩。而由于开矿禁后国内白银生产增加，且低价白银再度自美洲大量流入（外贸出超），财政不再紧缩，通货不足的状况完全扭转，物价由低转高。种种有利的条件，促使商业在康熙后期，特别是乾隆时迅速地发展，最重要的是赋税以及地租的货币化，更将乾隆时农产品商品化推向一个新的高度。

乾隆时期是清朝的盛世，人口由初年的略超于明万历之时，而增至两亿多，以至三亿之数；直省耕地达 92 000

多万亩（乾隆三十一年，1766），超过了明万历时的全国清丈之数，粮食亩产又比明代增长。由此可知，当时商业发展水平确又跃上一个新的更高的台阶；古代商业可称是进入它的黄金时代。乾隆时的商业不仅超过明代，而且也超过了康熙之时。清诗人赵翼在《风气》一诗中所云的“城多新样髻，窖有不时蔬”，“饮坊喧夜肆，游舫泛春渠，翡翠镶花钿，玻璃嵌绮疏，厨羹穷雉兔，灯事舞龙鱼”，“何当人满后，回忆我生初”，即反映乾隆时的繁华景象，大异于他初生之时（《瓯北诗钞》）。

大量滋生的人口涌向四方，很大部分为东南经济发达地区的城市和新兴市镇的手工业所消纳。在手工业的发展中，商业资本比明代有更多的投入，明末清初一度夭折的资本主义萌芽又重新茁壮成长；在地区上、行业上、商业与生产结合的形式上都比明代有所发展。古代商业在质的方面的变化正步步深入。

盛极则衰，嘉庆道光年间，清王朝开始出现转折：财政收不抵支，封建剥削苛重，再加银贵铜贱，赋税负担增加（农民售物收钱，纳税用银），农民生活更加困苦，购买力萎缩，可供商品量减少。此时清政府对矿业、手工业和沿海贸易限制又转向加强；商税实际加重，贪污盛行，法外横取多于正课。这就削弱了贸易的基础，阻碍了流通的运行。曾几何时，商业就由发展的峰巅而滑坡不止！在中国历史上，政局的盛衰很大程度上左右着商业的进退行止，这是又一条屡验不爽的规律。



清中期主要商业城市和互市点

二　大发展的商品经济

明清时期比宋代更进一步的是农产品商品化程度又有很大的提高。最突出的是棉花种植面积迅速扩大。在明代，河南、山东、山西都种植棉花；黄道婆的家乡松江地区更

成为全国著名的棉花集中产区。清代主要产棉区又扩展到河北、湖北、湖南、江西、江苏、四川。河北冀、赵、深、定各州的棉农占农户的“什之八九”。每年“新棉入市，远商翕集，肩摩踵错，居积者列肆以敛之，懋迁者牵车以赴之，村落趁墟之人莫不负挈纷如”（乾隆御题《棉花图》）。甘蔗在闽、广、台湾普遍种植，如台湾是“蔗田万顷碧凄凄……一望茏葱路欲达”，所产蔗糖远销日本、南洋。明万历时始在闽广种植的烟草，入清已推广到全国各地；福建产烟区，种烟已耗地十之六七；南方的湘、桂，北方的陕、甘也都产烟。柞蚕在清代大量发展起来，由山东传至贵州、陕西等地。有悠久历史的茶，在18世纪中出口激增后，其生产更趋扩大。仅武夷山一地就年产几十万斤。农业商品性生产的发展为商业的发展提供了优越的物质条件。

棉花、甘蔗、烟草、桑等经济作物的发展，缩小了粮田面积，使这些经济作物集中产区的粮食不能自给，比之宋代更需余粮区的接济；再加城市工商业人口的增长，私营酿酒业的发展，对粮食的需要量更为扩大。如江南地区在宋代还可在区内调剂（苏常之米），到明代就非得自两湖、江西、安徽运进食米不可，“湖广熟，天下足”，即反映了粮食产销路线的改变，清代更远自四川购米。关外的粮食在清代也进关供应直隶、山东甚至赣、闽。在清代，广东也成缺粮省，其米取给于广西、湖南；台湾米则经海路运销福建。闽广两省也都是经济作物发展较快的地区。

经济作物本身是手工业的原料；棉花盛行后棉布代替

丝麻成为主要的大众化衣着材料。江南松江、常熟、嘉定等地在明代是全国最大的棉织业中心；附近一带盛产的棉花还不够用，需从北方产棉区输入棉花；松江等地的布则行销北方以至边地（北方“不善织”，棉布业不发达）。当时人所说的“今北方之吉贝贱而布贵，南方反是，吉贝则泛舟而鬻诸南，布则泛舟而鬻诸北”（徐光启《农政全书》卷三十五），就是对棉布棉花南北对流贸易的概括。这种情况清初还维持了一段时间。清中叶，北方棉织业也发展起来，江南棉布在北方的市场日益缩小，但在质量上尚占优势。丝也发生原料生产和成品制造在空间上分离的现象。如明代东南的丝织业，三吴闽越最多，原料取于湖（湖州）丝；西北的丝织业山西潞州最好，原料取于四川的阆中。农产原料（如棉、丝）以不同的距离（较远或很远）大量销于外地，以供那里手工业生产所需，这是明清时代伴随手工业生产与原料地域分工而出现的新动向。商业不但是地区间经济联系的纽带，而且已日益起着联系成品生产者与原料生产者的中介作用。

粮食、棉布等主要消费品和棉花、丝等农产原料进入远（或较远）距离的流转，以至占流转量中的首位及前几位，这就使地区间贩运贸易呈现着明显的崭新的面貌。生活必需品（成品及原料）已确立了自己在贩运贸易中的主导地位，奢侈品贸易不得不退居其次。宋以来的此消彼长的变化过程至此已最后完成。

日用生活消费品的供应在零售市场上也跃居首要地位。

城市中大量的工商业人口的吃穿用都离不开商业，如明代的南京是“薪粲（柴米）而下，百物皆仰给于贸居”；北京是“九门一闭则煤米不通，一日无煤米则烟火即绝”；苏州是“吴人好费乐便，无宿储，悉资于市”（《姑苏志》卷十二《风俗》）。商业和城市居民的关系正日益密切。在农村，随着经济作物和农村手工业比过去有更大的发展，农民出售粮食和棉、丝等手工业原料以及布、绸等手工业产品，而取得较过去更多的收入，这就促进了双向贸易比过去有进一步的扩大。除传统的盐、铁、茶等以外，早先主销于城市的外地手工业品如瓷器、染料、食糖等越来越多地进入农村。而非以往（宋时）的香烛、纸马、油、酱、醋、盐、粉、麸面、椒、姜、药饵之类零星商品的小额供应所能满足。日用消费品已有了更为广阔的农村市场。商业更频繁地为城乡人民的日常生活服务，其联系生产与消费方面的作用比前大为加强。

过去农民出售余粮余帛，是“由商业变成商品”，不是明确的商品生产，进入宋代，特别是明清，农民生产的粮食中已有相当部分是专门准备出售的商品粮，有些品种如供酿酒用的糯米、苦高粱则有着更高的商品率。其他专供出售而生产的产品这时也更多了，而且有的产品其最终目的是为了谋利，而非单纯为了谋生。如某些地区部分农户集中种植棉花、烟叶、甘蔗、桑树、茶树以至花生，从事织布（如苏松地区）、制糖、养蚕、制茶等专业，即可借以发家致富，获取更多的货币；已不是生产、出售产品仅用

以换取自己所不生产的生活和生产资料的那种“简单商品流通”（商品→货币→商品）可比。这是过去农村中罕见的或很难谈起的新情况，这种以实现更多的交换价值为目的的商品流通（货币→商品→更多的货币），可称为“发达的商品流通”。明清时期，商品流通已在更大范围内、更大程度上自不发达向发达转化，商业正以努力推销产品、供应原料为培育这种发达的商品流通发挥着积极作用。说到古代商业在更新的阶段中所发生的质的变化，这也正是一个足以引起高度重视的标志。

三 繁荣的城市商业，活跃的农村贸易

明清时期政治中心移至北京，但未影响南方商业的发展。明代北京（1421 年明成祖由南京迁都于此）城内有三百六十行。店铺林立，南北货云集。大街上有许多专业性的市场（批发），如米市、猪市、羊市、骡马市、煤市、花市、菜市、果子市、缸瓦市等，交易时间主要在早晨。此外还有定期开放的灯市（正月初八至十七日）和庙市（以城隍庙最热闹，每月朔望和二十五日开市）。清代的北京，商业更超过明代，以庙市而论，即由明代的 22 处，增加到 36 处，护国寺、白塔寺、隆福寺、土地庙是当时有名的四大庙市。北京而下全国较大的城市在明中叶已有 55 处，其中很多城市就是商业或手工业中心，而不是“完全与政府

的消费有连带关系”的政治中心了。清代有“天下四大聚”——北京、苏州、汉口、佛山和“四大名镇”——佛山镇、景德镇、汉口镇、朱仙镇之称。仅北京是政治中心，其他都是以工商业发达而著称的。如苏州向来是丝织业的中心；佛山是冶铁业的中心；景德镇是制瓷业的中心；汉口镇为长江上下游总汇，“五方杂处，百艺俱全”，盐、米、木、布、当、药六个行业最大；朱仙镇（在开封西南45里处），元开贾鲁河后成为通往开封的水陆转运点，南船北马于此相接，为重要的商品集散地，其商业发展与宋时汴京之依仗政治中心有所不同。总的说，明清时期城市商业繁盛之处主要集中在南方，北方的商业和南方比，较之宋代更是相形见绌，南北之间已出现了新的不平衡。



旧时隆福寺

明清时期城市的市场形制是宋代市制崩溃后情况的延续，倒是商业组织上有些新的变化。宋代牙人还是以个人身份进行活动，明代允许牙人在交纳相当费用的条件下设立牙行，清代牙行须领官帖（交牙税），对商品交易有一定的特权（买卖必须通过牙行），城市商人为摆脱牙行进行了不少的斗争。唐宋的飞钱、便换，至此形成票号、钱庄。行、团等行业组织发展成为具有一定设备和规模的行会性的会馆、公所。所谓行会性就是：明清的会馆（由包括许

多行业的同乡商帮组成)、公所（非同乡商人组成的同业组织，嘉庆以后兴起）是由商人按自己的意志创立的——很多与反对牙行的控制有关，而非如唐、宋的行、团行是为应付官府的苛索而建立，官府对之有很大的控制力。会馆、公所抵制外来竞争的排他性的垄断色彩已较浓厚，对本组织之外新设店铺有严格的限制——需有人作保，交纳很多的银两作公费，并宴请同业，否则不准设店营业，对内控制也较强，规定了行规，违反行规者开会议罚，对外争议由本行“董事”出面交涉。由行业性组织转变为行会性组织（公所的行会性更强)，也是明清与宋代的不同之处。所有这些特点都标志着城市商业已发展到一个更高更新的水平。

农村商业在明清也比宋代有了新的发展。镇市以下的农村集市贸易较前更旺，集期缩短，市集增多，品种扩充，商人活跃，南方集市尤盛于北方。在北方，“河北郡邑，乃有数十里无聚落”；连德州附近的商河县，也是“其为市不过附近居民贸易有无而已”。而在南方则县里的墟市已很普遍，如广东一个县就有二三十个以至五六十个墟市。有些地方还以一二种大宗商品为主要交易对象，以至形成专业性的市集，如丝墟、竹墟、桑市、蚕市、谷市、鱼市、牛市、鸡鸭市等。

不过尤为重要的是在更高层次的镇市上面。这一时期，市镇勃兴，数目大增，太湖流域更是突出，如吴江县明弘治前有四镇三市，嘉靖时增加为四镇十市，万历时更上升

为七镇十市了。镇有各种类型，集散型的商业集镇与生产型的手工业专业市镇相继出现；已非过去仅为满足农民一般的商品购销要求的普通的商业市镇可比。前者实已形成专门性的农副产品市场，其贸易大宗除转输粮食外，大都是重要的农产原料或重要的农村家庭手工业产品。如苏州的枫桥是一个大粮食市场，湖州的双林镇是一大丝市，上海郊区集镇上有专业的棉花市场，盛产棉布的苏常松各府州县的集镇上则出现了许多棉布交易市场。后者则依托于某项手工业生产的发展，如吴江县盛泽镇可为代表，它的兴起即与丝织业有直接关系。明初这里还是一个五六十户人家的小村，明中叶才改为市，明末就发展成“狭巷穰穰”、“居民稠广”的镇；入清更盛，以至推为吴江诸镇第一。所产丝绸质量好，商人不远万里“辇万金来买者摩肩连袂”。在明代，城里有牙行的同时，镇上也出现了牙行。盛泽镇有绸丝牙行“千百余家”，松江各镇的牙行“奉布商如王侯，而争布商如对垒”（叶梦珠《阅世编》）。为方便客商起见，牙行不仅供给住宿，而且代客买货，有的还代客护送货物，商人未来时牙行也常从农村收购一些货物存着。进入清代，对大宗商品，外地客商很多在镇上自设坐庄，自己收购，不通过牙行，牙行只能起出租房屋介绍情况的作用，而收一些房租和行佣了。但一般农副产品牙行牙人活动余地还很大。有的奸牙欺行霸市，十分无赖。

明清时期，市镇商业突飞猛进的发展，说明商品交换已不仅仅局限于地方性小市场范围之内，许多大宗商品要

靠前来镇上的商人拓展市场，把产品推销到远方去。能反映市场要求、扩大市场联系的商业，已成为沟通城乡之间、工（手工业）农之间、产需之间的桥梁，商业的这些作用日益显著和加强。而小生产者对商业的依赖性也同步地在加深。供给原料、推销成品都要靠商人，一旦“天边估客到来稀”，就只好“门里妻孥相向啼”了。

第六章

扩大外延，双向交流

——民族贸易与对外贸易

中国古代的商业，范围并不局限于中原、国内，它的外延时时扩大到边境以至境外。中原王朝同周边各少数民族之间的贸易，实起到促进民族团结、融合的作用；而通过陆路或海路同世界其他国家的贸易，在国内市场繁荣的同时，往往也有相应的发展。对外贸易促进了中外之间的经济和文化交流，其发展的历史也是中国古代商业发展史中不可缺少的一章。

一　汉唐民族贸易和对外贸易的初步发展

汉代是民族贸易与对外贸易的奠基时期。

西汉时西南各族同巴蜀之间的民间贸易开展较早。“巴蜀民或窃出商贾，取其筰（zé）马、僰（bó，古族名）僮、髦牛，以此巴蜀殷富。”（《史记·西南夷传》）巴蜀运往西南各地的是漆器、铁器、农具、丝绸和其他商品，蜀地的特产枸酱多半卖给夜郎。武帝时唐蒙出使南粤（今广东，当时尚独立），在招待会上尝到枸酱，问询之下，知悉是由夜郎经南粤西北的牂柯江（今北盘江上游）分销过来的；回长安后又从蜀商那里得到证实。根据这一信息，西汉政府决定和夜郎建立联系，以便从水路来打开汉与南粤的交

通。于是唐蒙携带大量缯帛、食物，从巴蜀笮关进入夜郎活动，劝夜郎内属。夜郎及其附近城邑同意归附汉朝。武帝在那里设犍为郡。不久，邛、笮也归向汉朝，设立郡县。官方关系确立，边关即通，从此汉族人民可以公开地自由地去做买卖，而不再是“持货窃出”了。

西南滇国的内属时间稍后，张骞第一次出使西域，在大夏（今阿富汗北部）看到蜀布和邛竹杖在市场上出售，问知这些商品是从印度运去的。巴蜀→西南→印度→大夏有一条商路。张骞向武帝建议通过这个商路可和西域、中亚各地建立联系（当时匈奴控制西北，河西走廊交通被阻)。这一建议被采纳，即发使四出，打听到滇边有个乘象国（缅甸)，巴蜀商贾由此把商品转道输往印度。于是，汉“始通滇国”，在滇置益州郡。中原的物产如铜器（铜镜、铜灯)、漆器等源源运到那里；滇地后来自制的铜器和中原形制相仿，是受到了汉文化的影响。

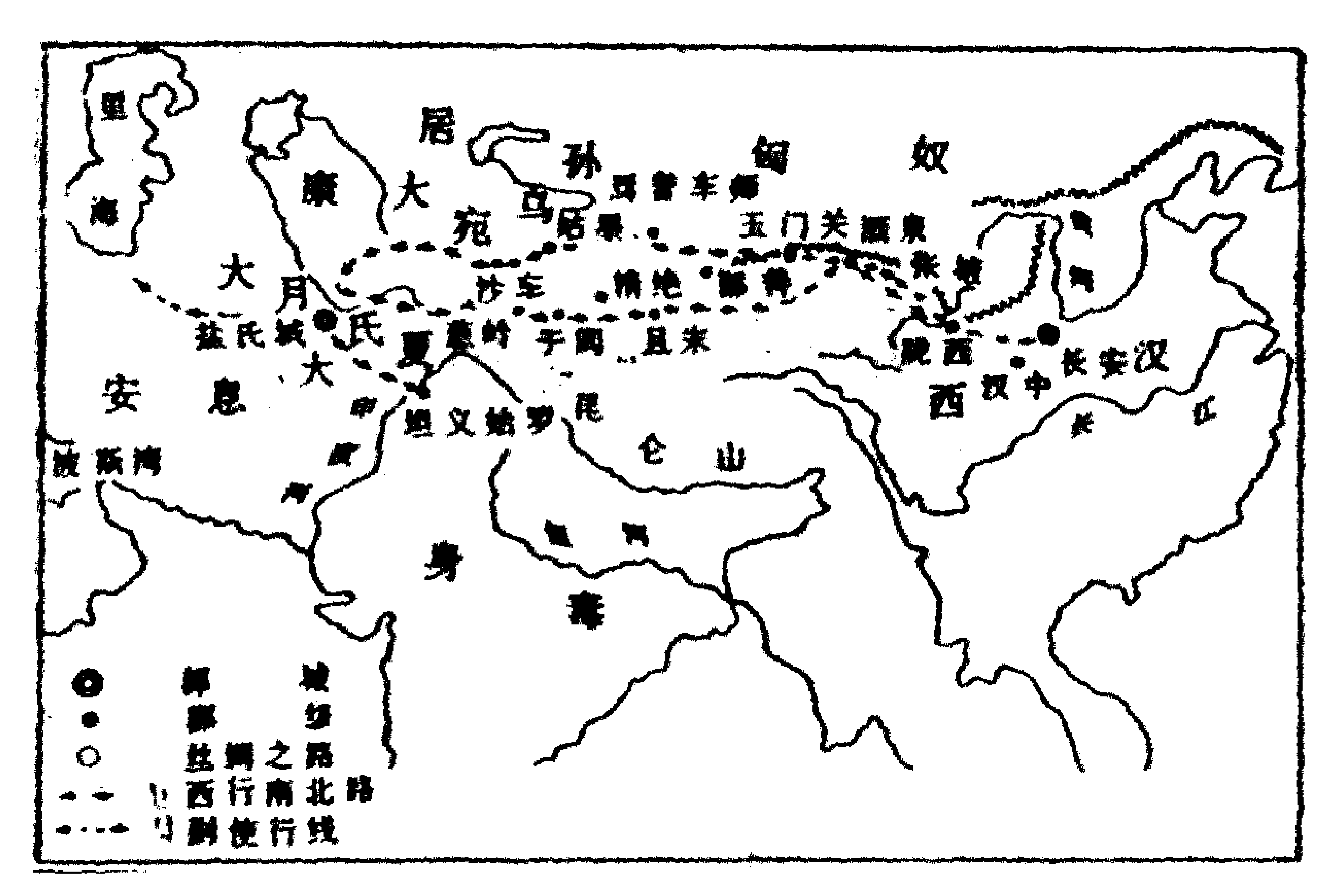
汉武帝时南粤才消除割据状态，番禺（今广州）也就成为南方的一个商业城市。汉族商人不远千里而来，搜罗象牙、犀角、玳瑁、珍珠、龙眼、桔柚、葛布等，贩卖到内地去，以至当时有“民间厌（餍足）桔柚”之说。

在北方，汉族与匈奴族贸易时断时续。汉初商定在边界“通关市”，中原的缯、絮、酒、秫为匈奴人民所喜爱，匈奴人民的马、驴、皮毛也为汉族人民所珍视。但匈奴奴隶主贵族常劫掠边沿各郡，战事时起。武帝中进行大规模的反击，迫使匈奴势力退出河西走廊（甘肃），打开了内地

与西域的交通。而在过去，匈奴从汉方拿走的大量丝织品，并不适合自用，实际上主要是转输西域（新疆以及中亚）去卖大价钱的。西汉决心控制、保卫内地到西域、中亚的商路，目的之一就是要与匈奴争夺对外贸易上的主动权。为此，汉武帝派遣张骞再度出使西域和中亚，寻求合作，共同对付匈奴。出使时带上数千巨万的金、帛、货物，上万头的牛羊，担负着政治联系和物资交流的双重使命。以后汉使去西域的每年有五六次乃至十几次，每次少者上百人，多者几百人，商人也常应募同行。武帝时西汉政府在河西走廊先后设了四个郡——武威、酒泉、张掖、敦煌；敦煌作为对外贸易的门户开始兴起。

当时从长安经西域各小国以达西亚、欧洲的商路有两条：一条是出阳关，沿昆仑山北麓（沙漠以南），经楼兰、于阗，到莎车，越葱岭（帕米尔）南部西去，可到大月氏（今阿姆河流域中部）、大夏、安息（今伊朗境内），再西行可到条支（伊拉克境内）、大秦（罗马帝国地中海东部一带），称“南道”；另一条是出玉门关，沿天山南麓（沙漠以北），经车师、龟兹，到疏勒，越葱岭西北，可到大宛（今费尔干纳）、康居（今锡尔河、阿姆河中下游）、奄蔡（今咸海与里海间）诸国，再往西可到大秦，称“北道”。由于奄蔡及其东北等地盛产貂皮，貂皮由此输往中国，故北道也称为“皮毛路”；而南道则是汉方大批货物输出的通道，其中以丝和丝织品为主，因此也称“丝路”。后世闻名的“丝绸之路”即是由此时开端的。汉时中国的丝织业已

十分发达，品种繁多，花色精美，经中间商人（安息）之手运往大秦，一两丝与一两黄金同价。大秦把中国称为“丝国”，对东方充满着美好的憧憬和向往。



张骞通西域与丝绸之路示意图

中外贸易是中外经济文化交流的重要通道。中亚的石榴、葡萄、核桃、芝麻、苜蓿等随之传到中国，在中原土地上生根、开花、结果。中国的凿井术和炼钢术传到了中亚。中国良好的国际影响扩大到远方。

东汉中叶，从红海到印度的海道已经畅通，中亚、西欧的贸易多改由海道。166 年，罗马商人以大秦国王安敦使臣名义，由海路经日南到达东汉帝都洛阳，这是中国和罗马直接交往的开始。孙吴时大秦商人秦伦从交趾到建业（今南京）面见孙权，在东吴住了七八年之久。

南北朝期间，北方政府和各少数民族的经济联系有不

少的开展。西域的龟兹、疏勒、乌孙、高昌（今吐鲁番）的使者"相继而来，不间于岁"。尤以同高昌的关系更为密切，"商客往来多取伊吾路"（伊吾→哈密→高昌），高昌又为西方商人来中国的通道，这是东汉时始辟的新道（"新北道"，原西汉时的北道北朝时改称"中道"）。突厥以马易北朝的绢，交易相当繁盛；吐谷浑也与北朝有贸易往来，北周时常出动商人数百人，驼骡数百头。对外贸易至北魏统一北方后始见活跃。孝文帝时自葱岭以西至于大秦，"百国千城，莫不欢附"，"商胡贩客，日奔塞下"。因"乐中国土风"，长期居住洛阳的达一万多家；洛阳城南，设立商馆，供外商交易；四通市也是外国人常来的市场（《洛阳伽蓝记》卷四）。

南方通过海路的对外贸易有很大的发展。番禺是外贸的中心，梁时海舶一年来几批至十几批。地方官大饱私囊，当时有"广州刺史但经城门一过便得三千万"的说法。南朝不仅与南海十余国（林邑、扶南、盘盘国等）的通商比过去更为密切，而且开展远洋贸易，西至波斯和大秦。中国和师子国（锡兰，即斯里兰卡）、天竺（印度）之间商船常有往来，东晋末到印度取经的高僧法显就是乘一艘载两百余人的中国自造的商船，从师子国启程回国的。当时海外输入的主要还是象牙、犀角、珠玑、玳瑁、翠羽、火布、香料等珍奇物品，输出的则以丝织品为大宗。

隋唐时期，国家统一，经济发展，民族贸易相当发达。唐前期主要以丝帛换取突厥、回纥的马匹；唐后期回纥入

朝驱马易茶，中原地区同沿边各族的茶马贸易已经开始。

对外贸易，在隋及唐前期西北陆路贸易尚占重要地位。隋时裴矩出使西域，后专驻于张掖，管理丝路贸易，招徕西来商旅。唐前期在西域、中亚一带设安西、北庭都护府，以保卫商路，并沿途设置驿馆；丝绸之路的贸易又活跃于一时。唐后期，吐蕃占据河西走廊，西北陆路交通受阻，贸易顿衰，对外贸易转向海路发展。

本来由于海路贸易的发展，唐政府已于开元二年（714）在广州设立“市舶使”——中国最早的“海关”。海船来时市舶使负责验货、定价、征税（3/10）；珍异、香料等物抽买部分后，外商即可自由贸易。在广州划出专门的区域——“番坊”供外商居住，并允许外商立庙，尊重其风俗习惯和宗教信仰。各国商船填塞广州港内，多时（大历时）年达四千多艘，以师子国的船最大，“梯而上下数丈，皆积宝货，至则郡邑为之喧阗”（《唐国史补》卷下）。经政府批准，中国商人巨大的远航船常到南洋、印度的南部东西两岸、波斯湾北岸、红海一带去贸易。东海贸易亦有所发展。日本与唐政府之间起先采取传统的贡献与回赐的交易形式，后来特许的商船也互相进行贸易往来。除由登州经朝鲜去日本外，从扬州出长江口或从明州（宁波）出航利用季候风也可到日本。朝鲜半岛上的新罗商人来贸易的很多，北起登、莱，南至楚、泗，都有他们的足迹。唐后期海上贸易的进一步发展更使扬州成为东南海舶停泊的最终港口（当时扬州地势与今不同，海船可入），大

食、波斯的商船自广州，北航经泉州，直达扬州（货物不再取陆路越大庾岭）；扬州交易之盛不亚于广州。

在对外贸易中，从西方和南海诸国进口的商品主要仍是香药、珠宝、犀角、象牙、禽兽，再加皮毛、吉贝（棉布）；从日本输入的有硫磺、砂金、漆器等物；从朝鲜则输入牛、马、麻、布、折扇等物。输出商品除了传统的丝织品和瓷器外，还有弓、矢、刀、铜器、铁器、纸、笔、绣货、药材、书籍等。波斯人称来自中国的铜器为“中国铜”，肉桂为“中国树”。中国的茶叶和茶种开始传入日本；四大发明之一的造纸术也在唐时传入阿拉伯，以后再通过大食传到埃及、摩洛哥和欧洲，为世界的文化作出了巨大的贡献。

二　两宋榷场贸易的开展，宋元对外贸易的兴盛

两宋与辽夏金对峙，原先的地区贸易变为各民族不同政权之间的贸易，关系就趋于复杂。

由契丹族建立的辽（916—1125，后为金所灭），和北宋之间是战时绝市，和时通商。双方各在边境的一些地点设专门的机关——“榷场”，有官员进行严格管理，宋方对平抑物价、限制私易、奖励捕私、戒备奸细等都有规定办法。澶渊之盟后宋在汴京置“都亭驿”接待辽方商人。辽从中原地区输入的是茶叶、丝织品、大米、漆器以及产自

南洋的香药、犀角、象牙等；辽注意吸收中原文化，输入大量图书，在辽南京（今北京）书肆上苏东坡诗集是很流行的商品。宋从辽输入的主要是羊、马、骆驼等牲口。

西夏，党项族所建（1038—1227，为元所灭），日用品生产不足，要从宋输入。宋方也设榷场多处，采取易货方式把进出口商品分为两类，各类分别进行对应式的交换。如用丝织品交换西夏党项人的骆驼、马、牛、羊、毡毯、甘草，又用香药、瓷器、漆器、生姜、肉桂等交换党项人的蜜腊、麝香、羚角、红花、柴胡、翎毛等。不属官府互市范围内的商品则允许私人贸易，如党项人用盐州（今宁夏盐池县）所产味美价廉的青白盐向宋边民换取所缺的粮食。在汴京有都亭西驿接待西夏人，“纵其为市”。北宋中叶以后茶马互市日益占据重要地位；西夏所需之茶除由宋方赠送（年三万斤）以外，都用马来交换。

宋金之间的贸易既是中国土地上南北两个政权之间的商品交流，又是南方汉族人和北人主体的女真族人之间的民族贸易。双方也各设榷场进行互市。金从南宋输入的以茶叶为大宗，此外有生姜、陈皮、水果、糖、象牙、乳香、金银、漆竹木器、笔墨等；输出的商品最主要的是丝、丝织品（因北方生产多，价格低）、甘草、红花、松子、北珠、貂皮、人参等。商人在榷场买卖，双方都要纳税，金对南商还要征收“入场钱”，以吸收南宋的铜钱。金榷场本身也参与贸易，收罗北商货物，加价售予南商，从中获取厚利。但输出入相抵，金方总是入超，每年要流出不少白

银。榷场贸易虽交流了南北物资，而由于双方时断时续的战争和相互防备，榷场废置无常，某些商品也时有禁运之令，商人交往也很不便。为了减少入超，金方曾抵制南方茶叶的输入，自己种茶（失败），限制消费，弄得很狼狈。这些做法都影响了双方经济的互惠互补；从商业的角度出发，人民也希望国家的早日统一。

与民族贸易限制较多的气象不同，宋王朝在对外贸易上是采取开放、鼓励、招徕的政策，其规模超过了唐时。北宋时主要依靠海路和外国通商，除了广州设市舶司外，北宋政府先后又在杭州、明州、泉州、密州的板桥镇（今山东胶县）设市舶司。市舶司负责管理舶商，对舶货“抽解”（收1/10的实物税），抽解后禁榷货（乳香、犀角等）全部由官“博买”，非禁榷货“抽买”3/10。本国商人也允许出海贸易，但须先向市舶司登记，领取“公凭”，回航时仍在发航处住舶，货物出国时不收税，只对回航所带货物抽解和博买。同北宋通商的除中南（印支）半岛、南洋各国、高丽、日本、印度、师子国、大食等外，还远至非洲东海岸的层檀国（今肯尼亚、坦桑尼亚等地）。当时中国的造船术和航海术居世界之冠，大船可坐五六百人，有指南针等先进设备。输入商品中香药尤占重要地位，故通商海路又称“香药之路”。输出商品已达100多种，其中丝织品是最主要的，“海上丝绸之路”之称即由此而来。陶瓷出口数量也很多；糖霜是当时中国的特产；北宋的书籍在新罗市场上很受欢迎；棉布在北宋末开始出口，如对层檀国出

口的“红吉贝”。市舶司年收入几十万贯，最多时曾达200万贯。

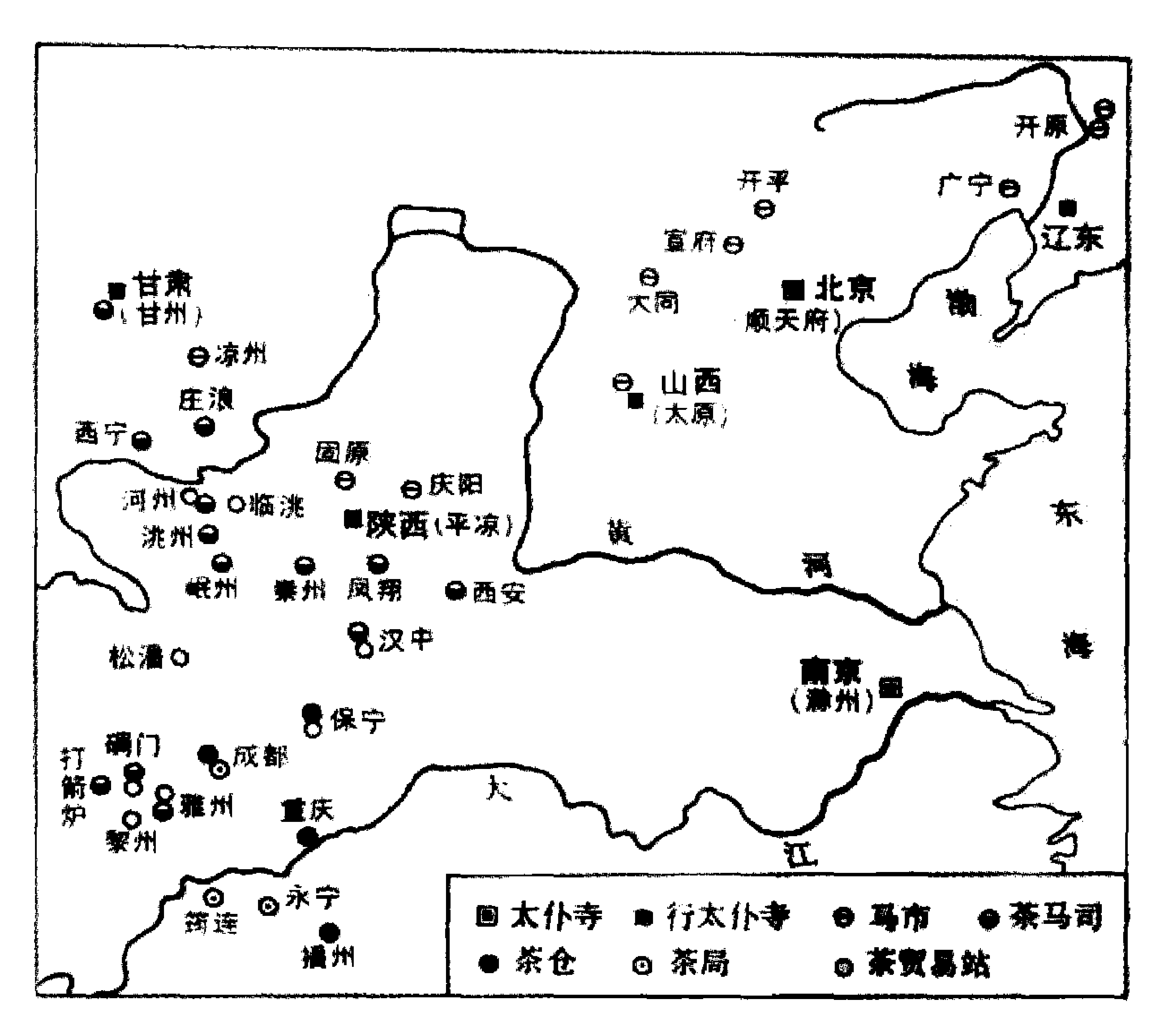
南宋对外贸易发达程度超过北宋。通商国家地区达四五十，全靠海路。市舶司除原有者外（密州已归金有），又增加了秀州、温州、江阴三市舶司（或市舶务）。泉州因离临安较近，地位逐渐超过广州，是南方最大的商港。市舶司收入增加，绍兴末年仅泉、广二司年收入就达200万贯。在大宗出口商品中，瓷器贸易比前更盛，自泉州贩运瓷器至欧洲出售，价值竟与黄金相等。进口商品由北宋的50来种增加到320多种，其中运京的细色货物70种、运京粗色货物110种，不运京留在当地“打套出卖”的粗色货物140余种。这些粗色货物大都是过去很少或从未进口的一般消费器，如普通药材、木材、服装原料等。奢侈品的进口比例下降，说明对外贸易已开始在一定程度上和广大人民发生了关系。

元代对外贸易迅速发展，这与元代势力广及欧洲、奢侈品生产过多而需要开拓国外市场、元统治者渴求海外珍奇物品等情况有关。当时的泉州被称为世界最大的商港；杭州附近的庆元（宁波）常有日本船来贸易；广州、温州、澉浦（后并入庆元）、上海也都是市舶司的所在地。元统治者派出使者到国外招徕通商，贸易面遍及欧亚非百余处。对外国商人加以保护和优待，出入可佩虎符、乘驿马，官给饮食，遣兵防卫，如其财物在止宿处被盗，即责令当地人民赔偿。元代，开始是西北陆路与东南海路并盛；中叶

后，元帝国分裂，西北陆路发生障碍，对外贸易主要靠海上。为安集舶商，元政府禁止市舶官吏贱取舶商贵重货物，法定抽分比例是粗货十五取一，细货十取一，后又规定抽讫货物再纳1/30的舶税。土货出口抽分较轻，只及进口货的一半。元代在大部分时间里允许商人入海贸易。由于海外贸易的发展，商人"得宝货无算"，专擅海利的主要是色目人；汉人也有，如元末江南富豪、人称家有"聚宝盆"的沈万三，就是做海舶买卖发大财的。元代的许多城市，其繁荣就靠对外贸易支撑起来。国内贸易与对外贸易呈跛行状态，基础不稳固，发展是畸形的。

三　明清时期民族贸易蒸蒸日上，对外贸易曲折多变

明代国家统一局面比较稳定，中原和边疆之间的贸易往来日益发展。最著名的是同西部藏族地区的"茶市"。明政府在今甘肃、青海、川西的一些地方设茶马司，以茶叶换取藏族的马匹。互市多在夏季举行，市期连续一月。在东北［辽宁省北镇（原广宁）、开原］及山西（大同）边境，明政府则设立互市场所同蒙古族进行贸易。蒙古族以马匹、牛、羊、皮毛、木材等来换取内地的棉布、绢缎、农具、铁锅、粮食等；因马是互市的主要商品，故称为"马市"。互市每月一二次，连续几天。先官市，后民市，私人交易亦盛。明末女真族兴起，明政府在开原、抚顺等



明代的茶马互市

地设互市场所，逐日或隔一二日交易，人数常达几百。明方以布、绢、缎、盐、米、铁锅、农具、耕牛等来换取女真族的马匹、人参、东珠、貂皮等土产。尤以人参贸易与女真族更是利害攸关，努尔哈赤（清太祖）就是在保卫日益发展的人参贸易的共同利益的条件下，团结女真各部落而日益强大起来的。

清（前期）版图扩大，政治上的统一促进了各民族之间的经济联系，边疆和中原地区的贸易往来也比过去任何时期更为活跃。榷场的边境贸易已为各族商人的直接往来所取代。

汉族商人到蒙古地区做买卖的很多，山西帮最主要，称“旅蒙商”，他们把布匹、绸缎、砖茶、烟丝、面粉、纸张、瓷器、剪刀、铜铁器等运去贩卖，在当地收购皮毛、木材、牲畜、盐碱等土产。呼和浩特与张家口是当时汉蒙人民贸易的中心城市。北京也有来自蒙古地区的客商做买卖。

在大西北，汉族商人来回疆做买卖的多集中在叶尔羌等城市里。著名的和田丝绸、玉器，叶尔羌、喀什噶尔的革鞯、绒毡、丝毯等都是中原人民喜爱的精美手工艺品；钢铁、铜锡器，本地维吾尔族人民不能生产，要靠汉族商人输入。新疆北部的哈萨克族，则在乌鲁木齐、伊犁等地，以毛皮皮革同维吾尔、蒙古、汉各族人民交易。

西藏的手工业品、马匹和皮毛、药材（鹿茸、麝香、冬虫夏草、贝母、红花等）等土特产，常用来和汉族商人交换茶叶和丝、棉织品。打箭炉、西宁等地就是当时定期贸易的集中地。川边贸易则以“贩牛羊毛革与买换茶叶之商贾为巨”。

东北是满族（前身即女真）的发祥地。入清后农田扩大，生产发达，关外的豆、麦等销往关内，关内的棉布、茶叶和各种南货即由运豆麦的沙船回程运到东北。汉族商人到东北，最初是以杂货商形式渗入农村，后来积了钱就经营起手工业来，如制高粱酒、榨豆油等。

在西南的苗族、彝族、壮族、瑶族，在海南的黎族，在台湾的高山族，入清以后同汉族商人的贸易也日益增多。

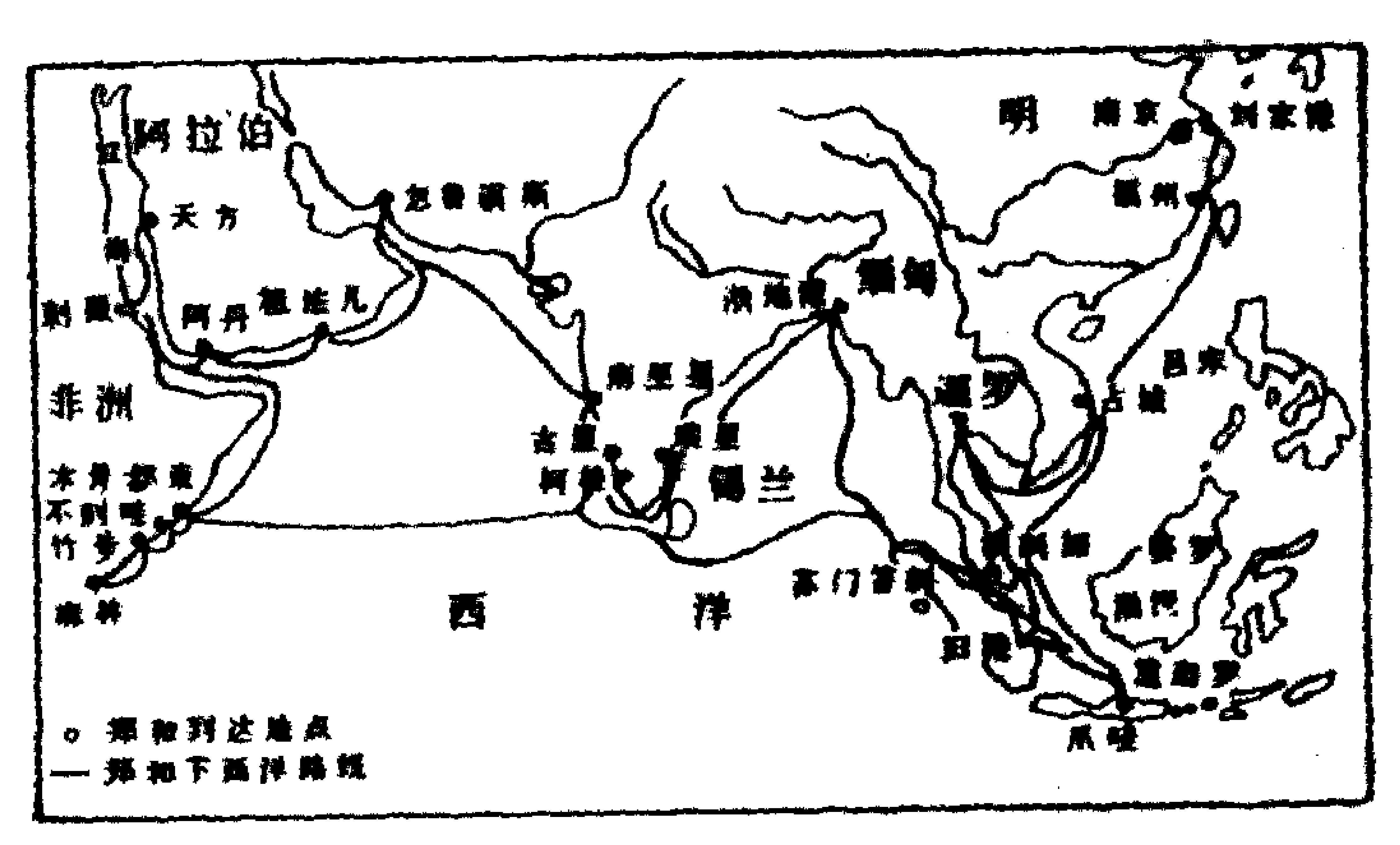
各族人民之间贸易的加强，对推动边疆生产的前进，促进各民族地区经济的开发，有一定的好处。诚然，商人在其间也搞不等价的交换，有时还很严重，但在客观上民族贸易的积极作用还是主要的，不可抹杀的。

明清在民族贸易大有开展的同时，对外贸易的情况又怎样呢？

明初以来，来自日本的倭寇骚扰沿海，方国珍、张士诚余党逃亡海外，常思卷土重来。海疆不靖促使朱元璋实行海禁政策，严禁本国商人出海贸易，订有告发给赏制度，仅有的一点海外贸易是在“勘合贸易”（旧称朝贡贸易）的形式下进行的。勘合贸易就是对一些有外交关系的国家，规定前来贸易的年限、路程、居住和停留的时日地点，船只数目和随从人数，并须核对明政府所发的“勘合”（信符金牌），无勘合者拒绝入境。泉州、广州、宁波三市舶司分别接待来自各指定国家的船舶，检验货物，护送来使下榻于南京（时为京城）的“会同馆”内。来使所交贡物明方给以加等的报酬，实际上是一种官方贸易；其附载货物官府也给价收购，余下的部分可在会同馆内开市三五日，在官吏监督、官牙组织下与民贸易。但不准来使“潜入人家交易”，托人收买违禁物品。这种不收税，不抽分，高给价，厚赏赐，优惠颇多，而限制很严的薄来厚往的做法，与宋元的市舶制度及招徕海舶的政策很不相同，对明政府是一个很大的经济负担。

永乐年间国内统治的巩固和经济的发展，促使统治者

想以本国大量生产的商品到海外去换取奇珍异宝，发展中的民间手工业也要求开辟广泛的海外市场。私人出海贸易事实上不可能禁绝，不如把它纳入官府贸易的轨道。于是明成祖采取了积极主动姿态，去开拓官府经营的海外贸易。除增设市舶司设置招待外宾的驿馆外，更有郑和下“西洋”的壮举发生（当时把南婆罗洲以西，到非洲东部的广大地区称西洋，婆罗洲以东地区称东洋）。郑和下西洋声势浩大，于永乐三年（1405）首次出航，率领一支由27 500多名随行人员（除官府吏员、兵士外，滨海商民、船户、渔民等亦组织在内）、62艘“宝船”组成的庞大船队向大海进发。船最大者长44丈、宽18丈，堪称当时世界之最。船上满载瓷器、铜器、漆器、金、银、印花布和贵重的丝织品，历经占城、爪哇、满剌加、苏门答腊、锡兰，直抵印度西岸的古里，然后返航。每到一处都以所带之货换取当地的特产（香料、染料、珍宝、异兽），所到国家纷纷遣使



郑和下西洋对外贸易路线示意图

随来中国修好通商。以后28年中郑和又六（或七）次远航，共到过30余国，最南到爪哇，最西到非洲东海岸，最北到波斯湾和红海的亚丁以至麦加。郑和下西洋把明王朝的对外贸易推向一个顶峰，促进了国内尤其是沿海地区手工业生产的增长，加强了中国人民和各国尤其是南洋各地人民的经济和文化联系。

英宗（正统）以后，明王朝日趋腐败，国势转衰，已无财力从事花费巨大的海外经营，永乐时扩大了的勘合贸易走上了下坡路，入贡者稀，库藏宝物虚竭。而另一方面，永乐以来随船出海者多，熟悉了海上航道，私人的海外贸易遂日见活跃，外国来的没有勘合的私舶也日益增加。面对这样的变化，统治集团内部主张开放海禁的一派渐占上风，他们主张在既成事实前干脆承认私人出海贸易和非贡舶的合法地位，从中抽税，以解决财政尤其是地方财政的困难。正德十二年（1517）正式确定抽分2/10，海禁已无形中开放了。

但时间不长，由于倭寇的大肆入侵东南沿海地区和葡萄牙人勾结倭寇转掠沿海，强占澳门，嘉靖时明统治者又加强海禁，封锁广州，完全禁止海舶出入，海外贸易的衰落到了最低点。

隆庆年间，随着倭乱平定，开放海禁的呼声又起。明政府决定默许私人出海贸易，借此征收商税，增加收入。当时对本国商人实行“引票”制，由海防官管，兵士巡察，查验引票。领引票要缴“引税”，回航时缴纳“水饷”（按

船只大小广狭，由船商缴）和“陆饷”（按人口货物多寡，由铺商缴)。从吕宋回国的商船带的货少，银币多，要缴“加增饷”。外商到后仍归市舶司管（此时已无贡舶、市舶之分)，仍实行抽分，并对之征收水陆饷。海禁开放后，“五方之贾，熙熙水国……所贸金钱，岁无虑数十万”（《东西洋考序言》)；海外贸易有数倍之利，“泉、漳二郡商民贩东西二洋代农贾之利”者比比皆是（《天下郡国利病书》)。福建地区的关税收入到崇祯时年达五六万两。

可是这一时期中国商人的海外贸易活动又受到了外来的新的限制。欧洲海盗东来（葡萄牙，继之而来的西班牙、荷兰)，霸占了南洋，中国与南洋间的贸易由他们垄断。去南洋的华商和侨民被虐待、屠杀，经商受到严格的管制，要缴纳重税；只是由于中国商人的艰苦斗争，中国和南洋各地的贸易关系才在极度困难的条件下继续下去。

清初由于防备郑成功的反清活动，又重复明初的那一套实行海禁政策，且有过之。私自出海者处死，地方官撤职。中外贸易除犯禁走私外，只能通过葡萄牙人侵占的澳门从陆路进行。土货积滞，滨海之民，多半失业。康熙时，随台湾的回归而开放海禁，允许国内商人在一定条件下出海贸易。如船只限在500石以下，须先连环结保，由州县许可，所去地方、往返期限、所带商品都有限制。外国商人在指定的口岸通商，口岸是上海、宁波、泉州、广州，设江、浙、闽、广四海关。在陆路则同帝俄订立《尼布楚条约》，开展贸易往来。当时是商舶交于四省，“方物环宝，

可效之珍，毕至阙下”（《大清一统志·海防总论》）。“大观园”里也出现了不少洋货，如洋烟、洋呢、金表、挂钟、波斯玩器等。

乾隆二十年（1755），英人抵制清政府的外贸管理（保商制度），执意绕开广州，要在宁波进行贸易。为此，两年后，乾隆二十二年（1757）清政府决定撤销江、浙、闽三处与西方商人的通商口岸，只保留广州一处，即变四口通商为一口通商。但一口通商后西方来华商船不仅没有减少，反而有所增加。乾隆二十二年后粤海关在80年间比乾隆二十二年以前四海关贸易总值一直不断增长。事实说明，一口通商并未阻碍对外贸易的发展。何况乾隆二十二年后，广东沿海大小港口和宁波、厦门等港口仍然准许往南洋贸易，有时也允许来自吕宋的西班牙船进港（厦门），并未加上什么限制。

清代的海关代替前代市舶司管理对外贸易，掌管征税稽查，实际事务由官设牙行来办理。广东的十三行就是这样的牙行（后来本身也经营买卖），由官府给以特权，充当替国家经营外贸的代理人；其主要业务是为外商代缴关税（包括货税和船料）和规礼（海关官吏需索）；代办内地货物出口，承销外洋进口商品；政府命令、外商呈文都经其手下递上呈。十三行建筑商馆租给外商居住，并对之进行管理，外方雇佣各种人员须由十三行介绍。十三行的共同组织叫公行。除了扇、漆器、刺绣、绘画等小宗商品可让公行以外的散商与外商交易外，茶丝和各种大宗商品贸易

都由公行专揽；外商船上货物的出售，也须先向公行接洽，不能直接进行私人交易（如外商自己选定某一商人为交易对象时，仍须以货物之半数分配给公行成员）。进出口商品价格由公行评定；公行明抽货价的3%为“行佣”，实际还有暗扣。行商与外商之间还有“保商”制度（创于1745年），由总督指定殷实行商数人为外商的保证人，外商须从中找一个作保。保商对来船应缴税款，对船上人员的行动负全部责任，来船给予若干报酬，保商对承保货物有优先交易之权利，但税款如有拖欠、隐漏时，保商须先垫付或代为赔偿。由一般牙行性质的行商，到包办洋务的公行和保商，对外贸易的垄断性质越来越浓厚了。

外国商人不满意清政府通过公行和保商对他们的管理，一直设法摆脱控制；更重要的是中国的茶叶、丝绸、瓷器、药材、糖大量输出，而所需国外的商品不多，除输入棉花、玻璃以及香料、珍宝、钟表等奢侈品外，巨额贸易顺差，使外商不得不以大量的银元来抵付。英国资本家试图在中国推销毛织品和洋纱、洋布，都因缺少销路而白费心计。为了扭转贸易劣势，英国资产阶级无耻地选择鸦片这一毒品，向中国走私倾销。公元1798—1839年41年中共输入43万多箱，约值四亿多银元，从而使中国由出超变成入超，茶、丝等出口抵不上鸦片输入的价值，白银大量外流，造成社会贫困，并给中国人民的身心健康造成极大的危害。

由于鸦片贸易也威胁着清政府的统治（“十年之后无可措之饷、可用之兵”），道光帝派林则徐为钦差赴广东禁烟。

1839年6月3日，林则徐在虎门销毁英美鸦片贩子被迫缴出的鸦片20 200箱，做了一件大快人心之事。英政府为维护其非法的毒品贸易，派遣侵华远征军，发动了鸦片战争（1840—1842）。鸦片战争因清廷的腐败，投降派的破坏，而致中国方面以失败告终。从此，中国一步步沦为半封建半殖民地社会。中国的商业也就开始踏上近代的里程。

清政府对于对外贸易通过海关进行监督、管理；对于外国入侵者的觊觎加以防备、限制，对于鸦片毒品的走私给予打击、查办，这原是主权国家的正当的民族自卫行动，鸦片战争之起，其咎不在中国。不过清政府的对外贸易确是限制多而鼓励少。长于骑射的统治者，面对接踵东来的欧洲海盗，采取的却是消极海防的政策，与汉唐时以至明永乐时的对外开放，积极防御、主动进取相比却是大为逊色。总的说，清王朝确是偏于内向的，统治者“对新事物特别憎恶，对旧惯例特别固执”（范文澜：《中国近代史》上册，89页）。为了维护其对大多数人的统治，不愿人民与外国人接触，以免引起反清情绪，致使能放眼世界谙于形势者绝少。再加八旗贵族日趋腐化，在庄严的国门前不配做称职的管门人，所以其被动挨打也不是没有原因的。

第七章

人物、集团

——古代社会的商人

商业处于社会再生产过程中的中介地位，担负着调剂余缺，互通有无的客观职能，成为沟通城乡地区产需之间的桥梁、纽带，并加强了民族之间的和睦相处，促进了中外之间的友好交往。历史证明，商业对各个方面的积极作用是与时俱进的。商业的这种职能，具体由商人来履行，商人的情况如何，商业作用的发挥便有好坏之分，大小之别。因此要真正弄清商业的发展历史，还必须认识商人，解剖商人。

一 新兴的自由商人及其代表人物

最古商业和手工业都由官府占有，叫做“工商食官”。西周时生利的商业由大贵族以官府的名义垄断，实际从事商品交换的专业商人主要是“贾正”率领下的商业奴隶；平民经商很少。西周后期，“如贾三倍，君子是识”（《诗经·大雅·瞻卬》），小贵族也热衷于做起买卖来。开发工商之利的新兴工商业者更成为“多藏”的富豪。他们是历史上最早的私商，构成了“工商食官”制度的外在威胁。进入春秋前期，工商食官作为奴隶制的残余一时还保持下来，但是在建国（郑）、复国（卫）、兴国（晋）的过程中，统治

者为了争取商人的支持，改变其低贱的身份，从而造就了一些受保护、蒙优待的私营商人。春秋后期，随着封建制的形成和发展，原奴隶身份、“食于官”的贾人和百工，也在各种情况下，经过斗争（逃亡、武装暴动）或立有军功，而获得解放；官贾官工之长亦乘衰国或亡国之机，叛逃、离散，成为民间的百工商贾的重要来源。他们与西周末春秋初的富而不贵的私商的后裔合在一起，都是不受命于官府的私营工商业者或个体小工商。随后，士人、去职官僚经商者、平民经商者、弃农经商者，人数亦日多。具有自由身份、独立经营权力的私商——“自由商人”队伍不断扩大，到战国时私营商业在流通领域居主要地位，工商食官制度崩溃，官营商业只在某些场合下存在。

春秋战国社会发生变革之际，商人中除一部分人与旧贵族关系密切，安于现状，不希望打破旧秩序外，另一部分新兴的自由商人从本身利益出发，同情劳动者阶级地位的改善（由于劳动热情提高，可提供更多的商品和更大的市场），赞助大一统局面的形成（关梁无阻，商税减轻），支持土地私人占有制的建立，因之和新兴地主阶级站在一起，拥护新制度，反对旧势力，在政治上是当时的进步阶层。在商业本身，自由商人调剂物资余缺、平衡市场供求，发挥了商业的客观的经济功能；其亦工（矿）亦农（牧）者，更在开发资源、增加社会财富方面起到了积极作用。

应运而生的自由商人中间出了一些颇有名气的历史人物，在《左传》中不止一次记述了郑国商人的故事。西周

末郑桓公率善经商的商遗民，辟草莱，开荒地，到“洛之东土，河济之南”来建立郑国，破例地解除其奴隶身份，并给予一定的经营自主权，双方还订有一个相互支持的盟誓，所以郑国的私商在春秋前中期就很活跃。公元前627年，郑国商人弦高贩运商品到洛阳去，途中发觉秦军正悄悄经过周、滑，去偷袭郑国。弦高即拿出12头牛和四张熟皮革，伪装奉郑君之命前来犒师；暗中派人回去火速报信。秦军认为郑国已有准备，放弃偷袭计划，灭滑而还。郑君用存国之赏赐与弦高，弦高不受而去。公元前597年，晋国大将荀罃（yīng）为楚军俘获，九年后有个来楚经商的郑国商人筹划把囚禁中的荀罃夹藏在货袋里偷运出楚境，计划正待执行，恰好楚国放了荀罃。日后这位商人到晋经商，荀营仍像对救命恩人一样款待他。商人说我没有功劳，不敢领受这种待遇，就转到齐国经商去了。这两件事说明郑国的经营活动能力很强，在社会上已能发生相当的影响。

春秋后期至战国，自由商人经营规模更大，财力更巨，已非春秋前期的郑国商人所能望其项背。其著名代表，春秋末有子贡和范蠡，战国有白圭，都是《史记·货殖列传》中所凸显的人物。

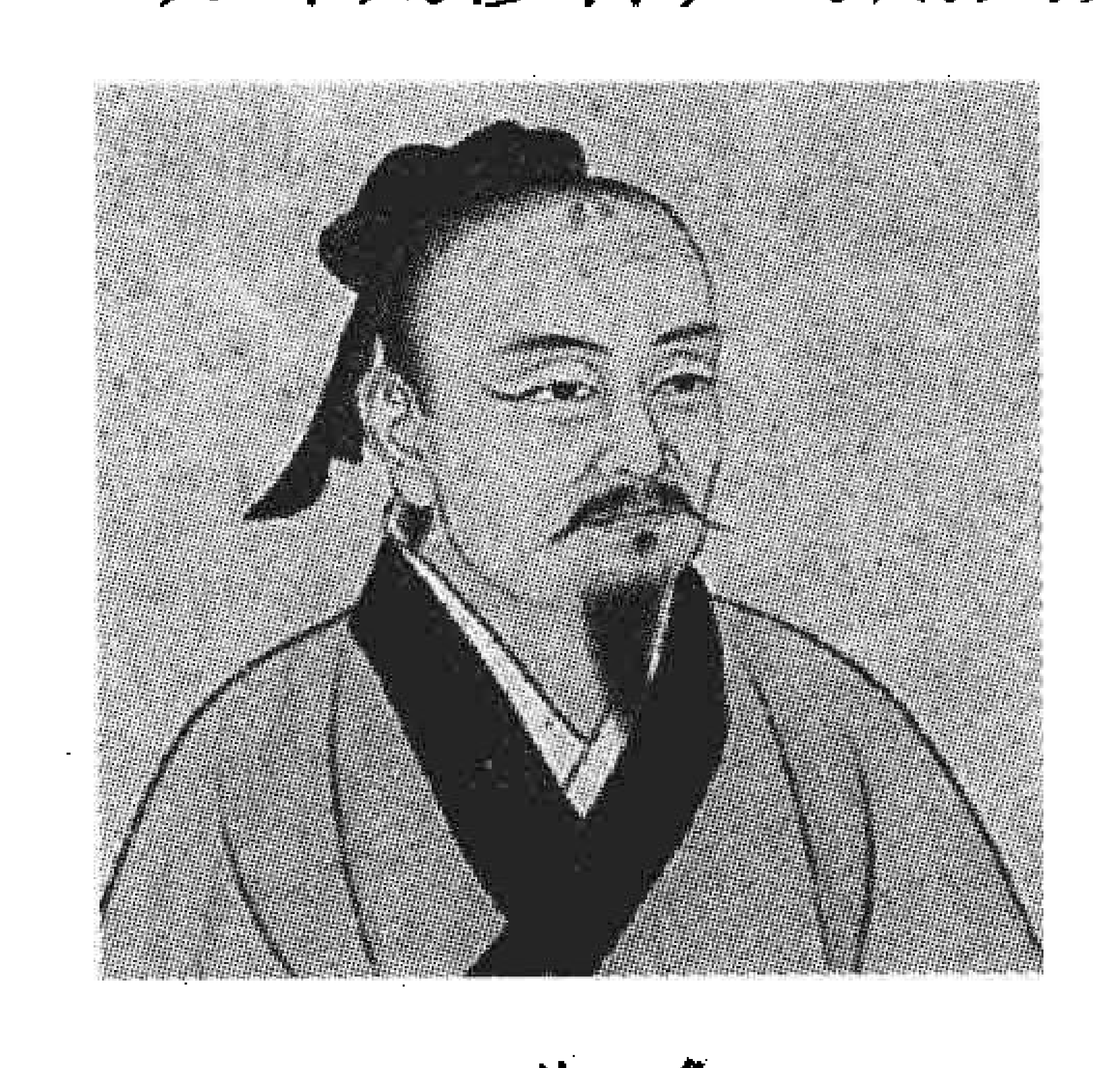
子贡（端木赐，前520—?），孔子弟子，士人经商的典型。孔子说他“不受命而货殖焉”，即当一个不受命于官府的私商之意。他的老师又称他“臆则屡中”，就是善于猜中行情。司马迁也说他“好废举，与时转货赀”，就是贱则买进（举），贵则卖出（废），掌握时机，从中转易取赢。他从

事当时热门的珠宝生意："有美玉于斯，韫（yùn）诸椟而藏诸？求善贾而沽诸?"（《论语·子罕》。韫，收藏；沽，卖）三句话不离本行。他意识到商品价格的升降和商品供给数量的多少密切相关，说"君子之所以贵玉而贱珉（mín，美石）者何也？为夫玉之少而珉之多耶?"（《荀子·法行》）"物以稀为贵"的观点由当过商人的子贡提出，自然顺理成章。



子　贡

范蠡（约前496—前473）以越大夫去官而经商，三致千金，历史上有名的陶朱公就是他。他经商致富，是运用了"计然"之策，通过自己的实践，形成了一套"积著之理"（著，贮）。这套经营理论的内容，首先是要求按照天时和农业生产规律来决定自己的经营对策。"知斗则修备，时用则知物"，要知时而备，预知不同时间需用之物，事先做好准备。这个"时"主要指天时，即年岁的丰歉和水旱等变化。天时变化有规律，可以掌握："六岁穰（丰收），六岁旱，十二岁一大饥。"（《史记·货殖列传》）由未来的丰歉水旱的变化中摸索规律，即可预测商品供求变化的长期趋势。"旱则资舟，水则资车"（《国语·越语》）：在大旱年应预作舟船的生意，因这时船没人要，价贱，可先进货，以后大水年船即将成为市场特别抢手的商



范　蠡

品而涨价；反之，在大水年则应预作车子的生意。这可称为经营上的“待乏”原则，贸易的物资以迎合将来的迫切需要最为有利可图。范蠡还要求根据市场供求关系来判断价格的涨跌，即所谓“论其有余不足，则知贵贱”。价格涨跌有一极限，“贵上极则反贱，贱下极则反贵”（《史记·货殖列传》，以下引文出处同此）。一贵一贱，极而复反。要在商品贵到适当程度及时抛出——“贵出如粪土”；而在相当贱的时候及时收进——“贱取如珠玉”。不能因价贵而保守惜售，因价贱而观望不前。在具体商品的经营上要注意商品质量，贮藏货物要完好。这叫做“务完物”，“以物相贸易，腐败而食之货勿留”。范蠡更特别要求注意加速商品和资金的周转，“财币欲其行如流水”。不能把货币滞压在手中，这叫做“无息币”。也不能囤积居奇，贪求过分的高价，要从加快周转中来增加利润，这叫做“无敢居贵”。范蠡与子贡并称，后世所说的“陶朱事业，端木生涯”，即指此二位而言。

范蠡以后善于经商的当推魏文侯时（前466—前397）的白圭。他的做法是“岁熟，取谷，予以丝漆”，在粮食收获季节及时买进粮食，供应丝漆；“茧出，取帛絮，与之食”，在蚕茧上市时收购丝绵和丝织物，及时出售粮食。白圭把自己的经营之道归纳成八个字：“人弃我取，人取我与。”把某些尚未形成社会迫切需



白　圭

要的一时供过于求（人弃，如收成时或丰收年的粮食）从而价格较便宜的商品，预先大量购存（我取），等待时机，在社会急切需要并求过于供（人取）而价格上涨时再行出售（我与，如青黄不接或歉收年的粮食）。这也是待乏原则的运用。利润来自丰歉差价、季节差价或供求差价，但可以起到平衡供需的作用。故白圭自诩为是“仁术”。白圭善于“趋时”，“乐观时变”，能迅速而准确地掌握经营时机，“若猛兽鸷鸟之发”。他还有一个经营原则，就是薄利多销。“欲长钱，取下谷”；下谷之类为必需品，利虽不高，但成交量大，能以多取胜，不高抬价格也可获大利。为了增加粮食资源，他主张“长石斗，取上种”，即选择优良品种作为种子供应，以提高谷物产量。白圭是经营农产品贸易——主要是粮食的商人，民以食为天，这比之经营珠宝生意，同人民的关系要大多了。这个以经商自负，把“智”、“勇”、“仁”、“强”作为商人必备条件的白圭，曾说：“吾治生产，犹伊尹吕尚之谋，孙吴用兵，商鞅行法是也。”（《史记·货殖列传》）后世商人把白圭奉为自己行业的祖师爷。

春秋战国时自由商人因经营思想的不同，而分成两种类型：一种是“良商”、“诚贾”，一种是“佞商（奸商）”、“贪贾”。前者不搞投机倒把、囤积居奇，“富好行其德”（范蠡），以经商为行“仁”术，知“取予”之道（白圭先予后取，在与人方便、好处的前提下，取得合理的利润），薄利多销，货真价实，买卖公平，信誉卓著，受到人们的

欢迎。后者抬价压价，故意扩大供求矛盾，制造价格波动，为牟取暴利而不惜破坏农业生产，影响人民生活；其欺诈掠夺该受人民的憎恶。子贡、范蠡、白圭能较好地处理经商谋利与商业道德的关系，处理取与予（赚钱与服务）的关系，堪称诚贾的代表。他们的经商理论，诸如："察时测变、储饶待乏"，"论其多寡、贵贱可测"，"周转从速、薄利厚得"，"完物上种、货求精择"，"知所取予、仁心为质"等内容，实已达到当时最高的水准，对后世也起了深远而良好的影响。

二　富商大贾和中小商人

范蠡、白圭以后自由商人中诚贾固然尚有，但越来越多的人争于机利，变成奸商。许多人是"长袖善舞，多钱善贾"，大发其财，上升为富商大贾，与中小商人分属于两个阶级。尤其是富商大贾中的奸商发得更快，富得更易。商业的客观职能、积极作用，体现在富商大贾中的诚贾、中小商人和商业劳动者身上。至于由奸商暴发的富商大贾，则坑农损民，扮演着反面的角色，商业应有的作用全被扭曲。自由商人的这种分化和转化的过程在战国中期以来已很显著。

西汉前期富商大贾的势力十分膨胀。最富有的是那些大盐铁商。如（四川）临邛的卓氏和程郑氏、宛（南阳）

孔氏、曹（山东曹县）邴氏，都以鼓铸起家；齐人刁间则依靠贩盐致富。卓氏“富至僮（奴隶）千人”，程郑“富埒卓氏”，孔氏“家致富数千金”（一金万钱），邴氏“富至巨万”（万万钱）。转输各地土特产品的大贩运商在富商大贾中亦居前列。孔氏、邴氏、刁间都兼营贩运业，更有名的是洛阳师史，“转毂以百数，贾郡国，无所不至”，家财居然达到了7 000万。权势与财富相伴而来。孔氏和刁间都是“连车骑，游诸侯”，“交守相”，和王侯官府深有勾结（《史记·货殖列传》）。他们在生活上尽情享受：“衣必文彩，食必粱肉”，“冠盖相望，乘坚策肥，履丝曳缟”（《汉书·食货志》）。有的富商大贾如临邛卓氏“田池射猎之乐，拟于人君”。真是“千金之家比一都之君，巨万者乃与王者同乐”（《史记·货殖列传》）。

“役财骄溢”的富商大贾，其用不完的钱财滚滚地投向土地。在这方面宣曲任氏是一个典型。任氏在楚汉相争时靠囤积粮食发家，以后又以所发的横财，经营畜牧，购买土地，只要是良田，价格多贵，他也买进。田产代代相传，“富者数世”。卓氏、孔氏也都致力于“规陂池”，置田地。有个叫秦扬的商人“以田农富甲一州”。商人买地，当时叫做“以末致财，用本守之”。土地租出去，坐而待收（地租），虽不如商业利大，但安逸而少风险，却是稳便之业，与周转快而风险大的商业，可收本末相济之效（“本富为上，末富次之”）。所以对兼并土地一事，商人们始终具有极大的兴趣。在土地兼并中高利贷起着密切配合的作用。

每当农民碰上种种困难，急于用钱时，商人们便乘机半价收买他们的产品，没有产品出售的，放给他们钱，收加倍的利息。农民到期还不清债，只好“卖田宅，鬻子孙”，一块块土地落入商人之手。商人又买地，又放债，地主、商人、高利贷者三位一体，成为中国封建社会地主经济的一个特征，这种情况从战国时期已经开始，西汉前期更是如此。以后，地主、商人、高利贷者三结合，一直变本加厉地发展，出现了许多吞田无厌的“地癖”。

西汉以后，富商大贾资本积累更多。东汉时富商财产多至二亿钱，比西汉时的资本最高额（万万）翻了一番。唐代富商大贾更是气焰嚣张。长安大商人王元宝对玄宗夸富说：“请以缣（jiān，细绢）系陛下南山（终南山）树，南山树尽，臣缣未穷。”玄宗也承认：“朕天下之贵，元宝天下之富。”（《开元天宝遗事》）唐末僖宗时，长安有个王酒胡，曾和僖宗一起吃喝，纳钱 30 万贯助修朱雀门；以后僖宗新修安国寺毕，规定能舍钱 1 000 贯者撞新钟一下，王酒胡半醉走上钟楼，连撞 100 下，即于西市运钱 10 万贯入寺。光这两笔捐献就达四亿。宋代商人“资产百万（贯）者至多”（省陌一贯只 770 文，合 7.7 亿钱足陌，《续资治通鉴长编》卷八五）。这就又超过了唐时的水平。明代新安大贾（徽商）“藏镪（qiǎng，银子）有至百万者，其他二三十万则中贾耳”（《五杂俎》卷四）。宋白银一两值 1 250 文钱，百万贯 7.7 亿钱（足陌）相当于白银 61.6 万两，明代的百万两比之增加了 62% 强。但到了清代，两淮盐商资

本之充实者，以千万计，其次亦以数百万计。明代与之相比，又是小巫之见大巫。商业资本积累如此之速，一方面可见商品流通的扩大，一方面又是对生产者、消费者严重的中间剥削的结果。

商人发财，统治者岂不眼红？官商分利、官商争利之事，史不绝书。但富商大贾在朝中有他的代理人，有的更是官商合流，一鼻孔出气。“商吏协计，倒持利权”（《宋史·食货志》），到头来总是被商人占去便宜。富商大贾为了维护自己的权益，有的更以封建王朝最腐朽的政治势力为靠山，参与这些势力所操纵的政治派别斗争，成了其肮脏的社会基础。如东汉末富商孟佗、张汎等厚赂太监，“取得显位”。宦官在大搞“党锢之祸”后夺得的官职，很多就是给这些富商去填缺的。唐后期，长安的市井富儿争相隶名于宦官统领的神策军中，以求得庇护，并靠宦官得官擢职；在牛李党争中，这部分商人们自觉地站在以宦官为后台的牛党这一边。明末的淮盐商人由于宦官的关系在销盐中捞到很多好处，因而他们也就支持了魏忠贤的阉党。富商大贾（指其中的佞商）政治上的恶劣表现，在历史上反复出现，说明他们已完全丧失早期自由商人的进步性，不仅仅“为富不仁”，并且成为统治阶级中保守的一翼。

中小商人处于被统治阶级的地位，身份低贱，最早他们是前代商业奴隶的孑遗，秦汉时大都是坐市列贩卖的有市籍的小零售商；不止一次被列入“七科谪”的范围之内，“贾人，故有市籍、父母大父母有市籍者”，是与“天下吏

有罪者、亡命者及赘婿”等而视之的。历代王朝的“贱商令”，矛头皆指向他们。如西汉初的“贾人不得衣丝乘车”，不得持兵器，本人及子孙不得“仕宦为吏”，算赋加倍征收，影响不到大商人，只是中小商人倒霉。唐初照例压一下中小商人，规定“工商杂类不得预于士伍”，照例只准穿白衣，不得乘马，死了人丧车不得装饰，明器只能以瓦木为之，仍然被作为贱民看待。西晋时还曾规定市侩须戴头巾，头巾上写明姓名及所卖物品名称，一脚着白鞋，一脚穿黑鞋，从形象上来恣意丑化商贾。尽管他们也缺斤短两，掺杂使假，蒙哄顾客，但商业客观的经济功能和繁重琐碎的商业劳动毕竟以中小商人为主要承担者，他们所受的待遇很不公正。

中小商人经常受到名不挂市籍之上、身不在市列之中的富商大贾的欺凌。宋代市制崩溃，已无市籍之说，中小商人地位虽有提高，但在团行组织中，货源的分配、价格的评定，都操纵在行内少数富商之手；而官府“采办”物品的“行户祗应”，则由于大户的规避，负担主要落在中小商人身上。

封建政府在经济上的压榨和限制，是中小商人世世代代难以挣脱的镣铐。不计非经常性的掠夺（如唐代的宫市、借商钱等），长期存在的主要有商品专卖的加强和商税征收的加重这两类钳制。

在实行主要商品（如盐茶）专卖的条件下，唯有以大量资本垫支，以缴纳重税重金得到封建政府授权和保护的

大商人才有经营的资格，资财浮薄的中小商人被排斥在外。为求生存，他们不得不“避课”走私，这种走私，是官府逼出来的，是对官府不合理的商品管理制度的一种抗议形式，和富室豪门、军将权宦化公为私，以走私为牟取厚利的法外捷径性质不同。但为保障国家的税入和“正税”商品的销路，官府对之却制定严刑峻法，进行追捕和惩处（动辄论死）。中小商人就成群结队，武装起来与官吏巡卒相格斗。在农民起义中也往往有茶贩盐贩参加，乃至成为领袖人物。如唐末的黄巢、王仙芝，元末的方国珍、张士诚都是盐贩子出身。有的时候起义虽未成功，但也给封建政府以很大的冲击。如南宋时赖文政领导的万余人的茶商军起义，转战四省，横行千里，使惊慌失措的赵宋王朝不得不来个假招安。以后“茶盐之寇”，“常欲向间而发”，斗争始终没有停止。

商税苛繁引起中小商人的反对，这类事无代不有，而最突出的是晚明万历时因税监四出，商人不堪负担，而激起的城市“民变”。民变此起彼伏，连绵不断，最有名的是使“三齐震动”的临清事件。此事由三四千名小贩贫民发动，聚众至万余，冲破了税监衙门，放火焚烧，打死了税监马堂的爪牙30余人；接着店铺罢市声援，要求撤回马堂，声势浩大。事后明统治者追捕“首恶”，发起人“以负贩为业”，同时也是织筐手的王朝佐被害，当地商人为他立祠纪念。反税监斗争表明了城市工商业者——“市民”的力量正在成长，中小商人是“市民”中的重要组成部分，他们

身受压迫最深，所以在斗争中是最坚强的一翼。

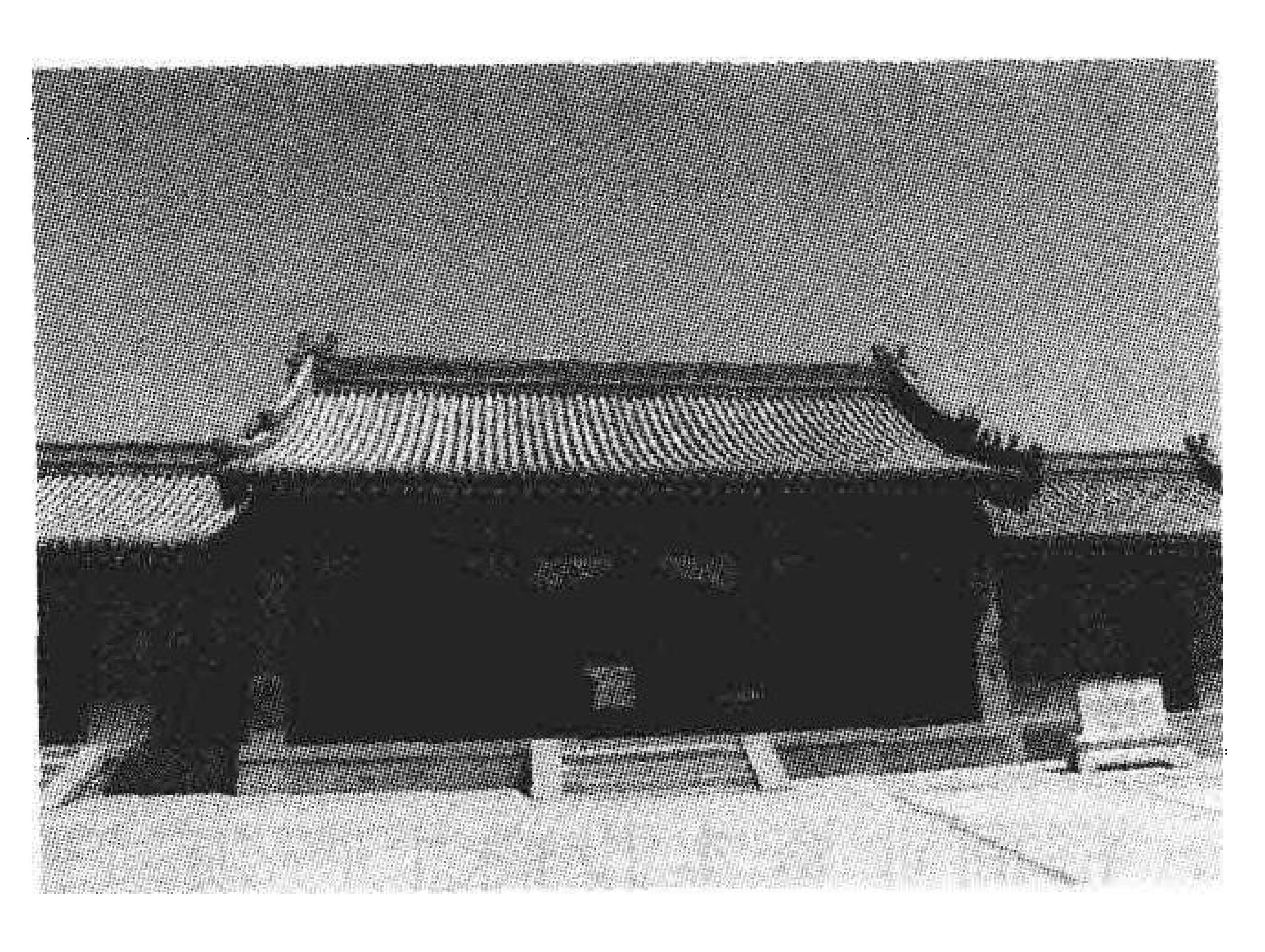
三　商业集团的形成，新型商人的兴起

封建末期的明清时期，商业资本积累空前巨大。各地商人形成许多大大小小的地区性商帮，主要如徽商、晋商、闽商、广商、宁波商、洞庭商、龙游商、江西商、山东商、陕西商，合称“十大商帮”。商帮是古代的商业集团，比单个经商具有更大的活动能量。

由同一地区外出经商形成商帮，其经济上的原因主要是有的地区山稠田狭，人多地少，农业发展余地有限，多余人口不得不向商业方面去找出路。开始时是利用当地原料（竹、木、土）制作手工业品向外推销，或经营本地区的特产（茶、果、木以至丝绸、池盐），行贾他乡，后来进而贩运四方物资，形成巨大商帮。徽商、晋商、龙游商、洞庭商即属于这种类型。也有的地区本身商品经济较发达，资源（棉花、茶叶、毛皮，以至粮食）较丰富，有大量的手工业品（主要是纺织业以及制瓷业）和剩余农副产品需向外寻求市场，就在这样的物质基础上经营商业，积累资本，形成商帮，再不仅以原来的推销当地产品为限。山东、江西、陕西商属于后一种类型。也有的商帮兴起和对外贸易有关（广商、闽商、宁波商）。商帮经营的最主要的是专利商品茶和盐；棉布、粮食、手工业原料（棉花、丝）和

各种地区性的特产品以及舶来品，也无不贩运。大的商帮综合经营各种行业，构成一个整体。如与山西商人并称为秦晋大贾的陕西商人，输粟于边塞（开中）、治盐于淮扬、河东，贩布于吴越，运茶于川蜀。徽商、晋商也莫不如此。晋商是“服贾于京畿、三江、两湖、岭表、东西北三口，致富皆在数千里或万余里外”（《五台新志》卷二《生计》）。真是走得够远了。

商帮中富商大贾固然不少，且占主导地位，但从人数上看，为数更多的还是中小商人。他们大都是以大户的钱，领本或贷本经商，也有的是宗族合伙，同宗之人凑钱做本。还有许多是3年学徒期满，受雇于同乡大商人，当伙计，徽州一家资20余万的商人大小伙计就有百十余人。商帮在外经商，有事会合，上贾居上座，中贾次之，下贾只好随侍在侧。身份不同也就是阶级的不同。可是商帮采取全乡经商，集体迁徙，同族、戚友带一批的形式，以乡土性、宗族性的纽带把大家拴在一起，再加替同乡同族办些公益性的事，这就在一定程度上掩盖了商人内部的阶级差别。


山西会馆

商帮——商人的集团化，联合起来，资本足，行业多，规模巨，联系广，远程“辐射”，多角经营，机动灵活，自我调节，减少风险，增高效益。在一定的组织形式下——如会

馆，又有利于对外竞争，对内团结。这样，力量既大，积累就快，明清商人的商业资本（尤其是清前期）之远过于前代，与商人之成帮也有一定的关系。所以它确属新事物，是明清商业发展中的一大特色。

明清商人中还有一个新的特色是，在旧式商人的趋于特权化的同时，一种新型的商人也在兴起。这是商人阶层的又一次分化。

明清时代，由于政府将专卖商品和某些官营商业假手于商人经营——如晚明和清代食盐实行“纲法”下的盐商，清前期的洋铜商，受委托垄断外贸的洋商行商，这就扶植了许多显赫一时的特权商人，这些商人实代表官府利益，官商互为表里，致有“官商”之称。过去没有这么多威势大的特权商人，他们是明清的特产。有高度封建垄断性的特权商人，往往强化了商业资本与土地、高利贷三者结合的格局，加强了传统的封建地主制经济。即使尚无特权的富商大贾，其多数人也是热衷于买土地、放高利贷，依托官府，谋求官职，在政治倾向上与特权商人属同一类型。他们都是和封建政权同呼吸共命运的人，维护旧制度的保守势力。

明中叶后至清代，另一部分与土地、高利贷较少（或没有）联系、不具有封建政府所给予的特权、也不与官府多打交道的民间的中等商人，以至富商大贾中的一部分开明人士，则开始与生产结合，将商业资本投向生产领域，而不是投向土地。商业资本与生产结合，形式有多种。一

是商人充当包买主，组织小生产者在家内生产。如清代南京苏州丝织业中出现的由商人开设的“账房”，即是拥有大量资本、原料、织机的大包买商的总会计处，无甚资本的小机户则是被商人控制的小生产者。此外，在佛山的铁钉、土针业，景德镇的瓷器的红炉业中也有包买主制。二是商人充当雇主，雇工生产，但生产环节并不是独立核算的单位，雇工的工资统一由商号发放。这在农产品加工中最普遍，从砻（lóng）、磨直到油、酱、酒、醋都有商人雇主制，多半是前店后厂，单设作坊也是附属的，不独立的。大者如苏州棉布业中的踹房、陕西终南山的木场，也属于这种形式。三是商人投资，开设独立核算的纸槽、糖房、木厂，以至设厂开矿、冶铁、凿井、煮盐。这些都是独立的手工业工场，是商人与生产结合的形式的进一步发展。四是商人租地雇人种植茶、果、木、蔬菜、药材，培育香蕈、木耳等，并与加工、运销联在一起。这不是手工业，而是以商品性农业为经营对象，商人支配生产，使用了非依附性的、自由的雇佣劳动，而且不是临时性的季节性的雇佣劳动。这种种形式，正孕育着一种新的生产关系——资本主义萌芽，为商业的发展注入新的活力。

新起的工商业者或亦农亦商的经营者，和与土地、商业、高利贷三者结合的、与官府紧密联系的旧式的封建商人分属两种不同的类型。他们和较大规模地开发自然资源，和较为复杂的组织管理工作，和较先进的生产方式（资本主义）联系在一起，有其一定的历史进步性。和春秋战国

时期新兴的自由商人有过历史的进步性类同，在封建社会末期，社会制度发生巨大变化的转折关头，商人阶层中又分化，产生出一部分顺应历史发展方向的新兴力量。这部分力量也正联合起来，尝试参加一定的政治派别，进行反封建的斗争。明末的东林党中，就有不享有封建特权，与官府少有结纳的中小商人以至较大的商人参加。

第八章

抑商与容商，轻商与重商

——商业政策和思想的嬗变

商业涉及到许多方面，尤其在私营商业兴起后，官府和商人的关系错综复杂，以至矛盾迭起。政府为了调节经济、管理市场，解决与商人之间的矛盾，曾采取过相应的政策措施。商业政策的利害是非，对商人、对商业发展的顺滞迟速影响至深。中国历史上一些杰出的政治家、理财家，其改革的成功，与推行一套较合理的商业政策确实也有相当的关系。政策受一定的思想支配，思想也是政策的升华。中国历史上，在不同的政策之间摇摆的同时，在商业方面也常表现出两种对立思想的斗争，其内涵十分丰富。了解政策、思想，“通古今之变”，从过去的成败得失中总结经验，探索规律，这对于面向现实、通往未来有很大的参考意义。要研究国家如何管理商业并通过商业调节经济，可起“述往事思来者”作用的商业政策思想，正应该引起我们的足够重视。

一 重农抑商政策

在中国历史上，有关商业的最有名、最重要的大政策，该数重农抑商政策。在奴隶制时代，官府对外来商人鼓励多于管制；春秋初大国争霸，通商惠工的口号被提出，以

争取商人的支持。这时并未产生抑商的概念。从自由商人兴起，随着时间推移而分化为良商奸商，一部分人日益向反面转化后，情况就发生变化。大约在战国中期，正当新兴的国家致力于扶植个体小农以作为其经济基础之时，富商大贾中的许多人，却乘官府横征暴敛（收货币税）、水旱灾荒、疾病死丧之际，以不等价交换、高利贷等手法，大肆盘剥农民，使之破产流亡，或沦为商贾之家的奴婢。农业生产遭到破坏，减少了国家所要掌握的粮食和所要控制的劳动力，出现了日益严重的商与君争民、市与野争民的问题。有的诸侯国（如齐），商人势力之大更形成“一国而二君二王”的局面。统治者与商人之间的矛盾在加深。抑制过度扩张的商人势力的呼声于是响起。齐国轻重学派学者的《管子》一书中所说的“欲杀（限制）商贾之民以益四郊之民”，即是抑商思想的抬头。李悝相魏，倡行“平籴法”，由国家参与粮食买卖，限制商人抑价收籴、抬价出粜的投机活动，形成一种抑商措施正式推出，付诸实行，魏国因而富强。但抑商抑得最彻底的却是信奉李悝学说的后起者商鞅（约前390—前338），他在秦国变法时制定了重农与抑商相结合的一套完整的政策，雷厉风行，公平无私，得到大多数人的拥护。历史上的重农抑商，“崇本抑末”，成为一种基本国策，即



商 鞅

自商鞅始。

商鞅重农抑商政策的主要内容是：（1）直接制止农民弃农经商，规定不许商贾技巧（奢侈品手工业）之人自发增加，不经批准而从事“末利”者罚做奴隶。并加重商贾家庭的劳役负担，而农民生产好的可免除徭役，以示优待。（2）“重关市之赋”，“不农之征必多，市利之租必重”，以限制商人的过分赢利。大幅度提高酒、肉的税率，使高额利润由商人之手转归国家掌握。（3）国家统制山泽之利，实行盐铁专卖。（4）管制粮食贸易，不准商人插足，农民也必须自己生产，解决口粮，不得从集市购粮调剂。（5）提高粮食收购价格，从经济上使商人感到无利可图而放弃经营；但对农民的增产粮食则是一种有力的刺激（据《商君书·外内、垦令》和《史记·商君列传》）。重农抑商政策以及其他一系列改革措施的推行，使工商山泽之利集中于国家之手，使农业劳动力增加，从而秦国的农业生产发展，财政收入富裕，军事力量增强，为其后统一六国奠定基础。

重农抑商，重农是目的，抑商是手段。这一政策的实质是抑商人而存商业，退私商而进官商。其中具有两层涵义：一是抑制富商大贾不合法度地任意剥削、兼并农民，把商业资本的活动限制在一定范围，即不触动统治者根本利益的范围之内，这属于调整官私关系的问题。二是抑制中小商贩和个体手工业者人数的过多增加，把从事工商业的人数限制在一定范围，即不影响农业生产这个封建经济

的基础的范围之内，这属于调整农商关系的问题。如此含义的抑商政策，对社会财富的再分配、农商劳动力比例的合理配置，有一定的调节制衡作用，因此在需要发展个体的农民经济、巩固新兴的封建制度，建立统一的封建国家的封建社会初期，具有历史的进步意义。

刘汉代秦，政策作了调整。在争取反秦、反项势力支持的过程中，取消了盐铁专卖，允许私营工商业者自由发展，抑商政策中抑制富商大贾的内容已告废弛，只保留了抑制中小商人以防止农民弃农经商的另一半内容。“贱商令”的用意无非在此。汉武帝时桑弘羊（前153—前80）辅政，为了打击“不佐国家之急”、使“黎民重困”的富商大贾这股兼并势力，重新实行盐铁专卖，并创行均输（官营贩运贸易）、平准（官营零售贸易）、榷酤（酒类专卖）等法。这是中国历史上实行抑商政策的第二次高潮。其后抑商政策中抑兼并、摧豪强的势头日见消沉，仅唐刘晏（716—780）的食盐专卖法、粮食常平法（调剂供求，平抑粮价）和均输法，宋王安石（1021—1086）的均输法、市易法（官营城市批发商业）、青苗法（官营信用业，预购与农贷相结合）中尚带有“摧制兼并、均济贫乏”的抑商意味。实际上也多少抑制了富商大贾侵蚀农业的兼并活动，在不



桑弘羊

增加或少增加农民负担的情况下，为国家增加了财政收入，客观上多少有利于当时经济的恢复和增长，也值得肯定。至于对于中小商人的“贱商令”，则各朝各代一脉相承，反复颁行。直到明初还有农家许着绸纱、商贾之家只许穿绢布的规定。这都是为了遏制农民经商、发展粮食生产所采取的措施之一，特别是在新王朝兴建之初更对此紧抓不放。传统的重农抑商政策遗存的内容，仅此而已。

在漫长的封建社会里，商业政策几经演变，而并非以抑商政策贯彻其始终。主要以抑制富商大贾兼并势力为内容的抑商政策，事实上在大部分时间里已被束之高阁；明清商人势力大盛，统治者更多奉行的是聚敛政策和掠夺政策（抑买摊配、科需白取、穷追硬索、横征暴敛），破坏商业的正当经营，阻碍流通的正常运行，以致影响资本主义萌芽的成长。这些病商之政与曾经起过些积极作用的抑商政策在性质上和效果上有根本的区别。

二　商品专卖制度

“山海之利，谨守勿失”，对资源性的主要商品由国家实行专卖，与“常平敛散，重在民食”——由国家管理粮食贸易、稳定粮食价格，以及“省察市肆，贪佞必斥”——由国家通过行政管理，取缔不法奸商，可并称为国家对商业的管理体制的三大支柱。

主要商品的专卖本是一种理财方法，与重农抑商有联系，是抑商政策中的一个内容，但也有区别，在抑商政策被搁置后，商品专卖仍作为一项重要制度广泛推行。

商品专卖肇始于春秋时管仲的“官山海”政策——盐铁专卖，此时重农抑商政策还未产生。商鞅抑商政策的“一山泽”，即仿自管仲的盐铁专卖。桑弘羊的“笼盐铁”，是对管仲、商鞅之法的直接继承。汉以后，铁以征税为常，坚持实行专卖的就是食盐；唐后期，茶、酒又先后列入专卖的范围。宋代除盐、茶、酒为主要专卖商品外，对醋、香药、矾也实行专卖。元代盐茶酒醋的专卖，控制更过于宋，铁亦在官营之列。明清时期，酒退出专卖，开放私营；茶的专卖已日趋松弛（仅严于边境易马之茶），课税不重，最后终于废止专卖；铁于明初准许民间开矿冶炼出售，而征其税；一直实行专卖不肯放手的就只盐一种。

专卖制度是财政和商业的结合，其早期的推行者认为，从工商业经营中来取得财政收入，胜于强制性的直接加重农民负担的加赋增税。“无籍于民，去其促迫”。寓税于榷（专卖），你买我卖，形式上并无征籍，取之无形而人不知，是较高明的理财方法（见《管子·海王》），有别于单纯的财政聚敛。专卖自盐铁开始；取其为生活、生产所必需，“因民之所急而税之”（《新唐书·食货志》），销售面广，略为加一点价，就可增加很大的税入。自桑弘羊起又增加酒的专卖，与盐不同，酒属奢侈性消费品，因民之所靡而税之，为选择专卖品开创了另一项原则。盐、酒的加价是一

种“隐蔽税”，但要真正做到“见予之形，不见夺之理”（《管子·国蓄》），“人不知贵”，“人不怨”，关键还在于取之要有节，即加价适当，不能太多，管仲、桑弘羊、刘晏都很注意这一点。

早期的买卖都采取民制（或官制）、官收、官运、官销的形式，可称为直接专卖、完全专卖，或简称为官卖法，如管仲、商鞅、桑弘羊的盐铁专卖即是。到刘晏时，鉴于官卖法中存在的问题（官府广设机构，人员开支大；征用舟车和劳役进行运输，太劳百姓；住户分散，不便于深销到农村），进行改革，在食盐专卖中推行了民制、官收、商运、商销的间接专卖、局部专卖制，由于将盐就场转卖给商人，再由商人分销各地，故又称就场专卖。从商鞅、桑弘羊直到刘晏，商品专卖在不同程度上与抑商政策联系在一起，富商大贾从盐铁或食盐的经营环节上被全部或大部分排除出去，“榷盐之利得于奸商，非得之食盐之民”（指刘晏）。这是封建社会初前期专卖制度的特点。进入封建社会中期——宋，商品专卖大为推广，但已不排斥私商，在越来越多的场合下允许私商参与其事，商销与官卖并行，而商销在范围上往往超过官卖，并有许多松动变通的形式琢磨出来（如扑买制，分摊榷盐、酒、茶钱于两税或屋税之上以及开中法、入中法等等）。官商分利，专卖制度仰仗巨商推行，与抑商政策已经脱钩，专卖收入往往少入于官而多入于私。到晚明和清代，封建社会的末期，官府进一步把专卖商品放给特许商人，委托其经营（购、运、销），

而坐收其利。这种做法，其实于茶叶专卖中早在北宋末即已实施（官不收茶，坐取净利），但在食盐中却是行之较晚。如万历末开始实行、清代广泛采用的食盐的“纲法”，才更多地假手于商人：官不收盐而由民制、商收、商运、商销。这是专卖制度中又一种更新的形式，可称为“商专卖制”或“委托专卖制”。其专商世袭、各有引界的内容，是茶叶专卖中所没有的，属商专卖制的高级形式。官商共利（“商”指正税商人，世袭的特权商人），唯以排斥正当商人的经营为务的这种商品垄断政策，已尽失限制富商豪民的抑商政策的原意了。

专卖制度作为一种理财方法，在不同条件下应用，为不同的政策服务，会得出不同的结果。如果当时政权掌握在新兴阶级或进步阶层（集团）手里，为进步的政策（如抑商政策）服务，“取之于民”有个限度（加价合理、征税适当），而能以收入的相当部分“用之于民”，为国家的统一事业，为巩固边防、支持民族自卫战争的正义事业，为兴修水利、赈济灾荒等公益事业，提供经济上的保证；同时，专卖制度集权于中央，吏治比较整肃，注意惩治贪污不法行为，这样，专卖制度就利大于弊，无可厚非。管仲、商鞅、桑弘羊、刘晏等人推行的专卖政策就可列入这一类型。反之，政权掌握在保守腐朽势力或豪门垄断集团手里，政治腐败、没落的统治者向农民增税不足，就又加上商品专卖，单纯地以此作为聚敛银钱的生财之道，高价、重税，取之无节，而不肯多干有利于人民之事。在各个时期里，

或是以中央集权之名，谋权宦巨室之利，专卖收入主要用于统治集团的穷奢极侈的消费上面；或是权力下移，地方擅变制度，以求赢资，猾吏从中舞弊，以求中饱；或是暗中和奸商勾结实行官商分肥以至公开地把专卖权让给豪商，容其世业垄断；在这种情况下，专卖制度的积极作用就会消失，而变成搜括的工具。专卖商品质次价昂，低进高出，强制生产，硬性摊派，压榨勒索，百弊丛生，小生产者和消费者、正当的商业经营者都大受其害。王莽的盐酒专卖，唐后期和北宋末蔡京的盐茶专卖，元代的专卖，明清食盐中的纲法就属于后一类型。总之，评价专卖制度实行效果的好坏，要看是否正确地处理了财政与商业的关系，取与予的关系。

三　两种对立的商业思想

在中国历史上对商人、商业的看法往往分歧很大，表现为两种思想的对立斗争。

第一个对立：对私营商业是加以限制还是任其发展。抑商政策就是由限制私营商业、发展官营商业的思想支配的。战国时法家、轻重学家（经济学家）都揭示这种重农抑商的观点，应归入经济思想中干涉主义的思想体系。这种思想及依此制定的由国家来干预经济的抑商政策，打击了富商大贾的投机兼并活动，遏止了农民舍本逐末之风，

对稳定小农经济、巩固新兴的封建地主制起到了积极的作用，对后世有较深的影响。所谓“崇本抑末”、“强本弱末”，都是重农抑商思想的表达。主张“贫富有度，由上予夺”，即由国家来调节经济，以防私人经济过分发展会造成贫富严重不均的理论，可称为“轻重论”。抑商思想即属之。与抑商思想的重官商、抑私商，与轻重理论的损有余补不足正相反背，道家中的黄老学派却宣扬经济放任，“贫富之道，莫之夺予”，听任私人自由发展。所谓“善者因之，其次利导之，其次教诲之，其次整齐之，最下者与之争”，这种理论可称为“善因论”。以反对“与民争利”为由，要国家退出工商业阵地，将商业放给私人经营，就是这种思想、理论的要害。儒家的“富民”学说和“弛山泽”思想也很容易为欲擅山泽工商之利的富商大贾所援用。经济干预与经济放任两种对立的思想争论很激烈。西汉前期下放盐、铁、铸钱三大利，纵容私人经济的发展，经济放任思想一时得到实践的机会。在这种指导思想下，自无抑商（抑大商）之可言。到武帝时抑商思想才重据主导地位，理财家桑弘羊正是一位杰出的轻重论者；而宣帝时“盐铁会议”上的“贤良”、“文学”却是一群不切实际的经济放任主义的吹鼓手。

汉以后，只有少数几位政治家如唐代刘晏才有抑商思想。刘晏以商业经营方式理财，大力发展官营商业，有效推行食盐专卖制度，思想上属经济干涉主义的范围，与经济放任主义非属同一类型。但刘晏并非单纯的重官商抑私

商，而是主张在发展官营商业的同时，又注意发挥私营商业正当的经营积极性，以保持流通渠道的畅通。如场盐由官府统一收购（批售给商人），并有官设的“常平盐”、仓储盐，以调节供求和对盐价的调节等，都是官营商业的职能，而盐的商运商销则是利用了私营商业的力量，这是一种“以私补官、省费借力”的思想，而不是搞单渠道（官营）的流通，把商业完全管死。既借助了私商的经营能力，又限制了商人的投机行为，尚有抑商（奸商）的作用，这是对商人的两面政策。在保持国家能干预、调节经济的条件下，在一定程度上一定范围内开放贸易自由，刘晏的思想富有创新的意义，在中国经济思想史上实据有继往开来、承前启后的重要地位。

宋代商品经济进一步发展。“兴利广则上难专，必与下共之，然后流通而不滞。”（欧阳修《通进司上书》中语）专卖商品更适宜于用刘晏之法，让商人介入，来搞运销；由国家全面干预经济事实上已不可取。故有抑商思想的王安石亦言“榷法不宜太多”，官家“若鼓铸铁器，则必与汉同弊”。但王安石仍然主张国家对经济、对商业活动加以适当的干预，即由另外的方式来发展官营商业——均输、市易、青苗；对私营商业仍继承刘晏的思想，利用、限制，区别对待（守法、不法，大、中、小）。他深知“盖制商贾者恶其盛，盛则人去本（农）者众；恶其衰，衰则货不通”（《答韩求仁书》，《文集》卷七）。要调节适度，不可偏颇。“使之限之，大小有别。”这种在控制（为主）前提下，结

合一定范围的开放（为次）的思想，是顺应商品经济日益发展的历史潮流的。


张居正

封建社会末期的明清时期，观念又有更新。张居正（1525—1582）进一步反对言榷利，反对官、商（特许商人）分利的垄断性的商品专卖制度，提出“省征发以厚农而资商，轻关市以厚商而利农”的口号，以厚商代替抑商。但张居正又痛诋“富民豪侈，莫肯事农，农夫藜藿（lí huò，即灰灰菜和豆叶）不饱，而大贾持其赢余役使贫民”，他所要厚待的商人不是兼并土地盘剥农民的奸商富贾，而是当时新兴的城市工商业者，其思想又不同于为豪民巨室张目的经济放任论。进入清代，抑商思想在最高决策层已不占位置。乾隆帝思想尤为开放。他认为“大概市井之事，当听民间自为流通，一经官办，本求有益于民，而奉行未协，转多扞格。”（《高宗实录》卷三一四）在这种多给私营商业以自由的指导思想下，官营商业已不再发展，商品专卖（茶）已不再加强，国家干预已不再扩大。但沿自晚明的商品（盐）的委托专卖（纲法）却是官府与特权商人的结合，对此类商人虽多给了自由，对一般商人则并无贸易自由可言，反不如刘晏的官私（无特权的私商）互补的思想更为合宜。自实践观之，刘晏这种思想才是成功经验的总结。完全抑商、排斥私商，或单

纯容商，依靠私商，都曾带来不良的后果。

商业思想的第二个对立，是轻商思想与重商思想的问题。轻商思想由来已久。由于封建等级观念和轻视劳动思想的支配，社会上对地位低下的贾人以及实际从事商业劳动的人都十分贱视。法家和儒家于此倒有一致的立场。随着以董仲舒为代表的后儒“以义为先”思想片面的发展，第一（“先”）成了唯一。“正其谊而不谋其利”的贵义贱利的言论甚嚣尘上。士大夫内心好利，而偏耻谈货殖，讳言财利；经商被说成是肮脏之事、污秽之处。轻商思想又添了一层新的内容。与抑商思想之有政策意义不同，轻商思想更多地带有封建伦理观念的色彩。抑商思想只是断续地在较短时间里与抑商政策一起，对实际生活发生影响；而轻商思想则长时期弥漫于中国封建社会，形成一种风气，使中小商人、商业劳动者被轻而贱之，长期挺不起腰来。其影响所及，较之不利于富商大贾的抑商思想更为深远、广泛。轻商、抑商是两种思想、两个对象，原非一事，自不能相提并论。

与轻商思想对立的是重商思想。重商首先是对商业行业的重视，对商业客观职能的充分的认识。在工商食官、商业官营时，国家重商固不待言；即使抑商思想大盛时，抑商政策的制定者、鼓吹者亦并不否定或轻视商业这一行业的作用。就连全面实行抑商政策、商品意识比较淡薄、过于向农业倾斜的商鞅［商鞅封闭粮食集市贸易，大范围实行免费配给的“廪（lǐn）食”制；不注意货币的铸造］，

在事实面前也不得不承认“农辟地，商致物”，“农商官三者，国之常食官也”，“农贫、商贫、三官贫，必削”（《商君书·弱民、去强》）。商鞅何曾勾销商业，相反的，统一度量衡，以利于正常的商品交换即是由他主持之事。具有浓厚抑商思想的儒家的改革派荀子，一面主张“省商贾之数”，一面提倡发展正常的商品流通。他认为“王者之法”，其一就是“通流财物粟米，无有滞留”；“贾分货而贩”是必要的社会分工，对商业的认识有了提高（《荀子·富国、王制、王霸》）。汉武帝的理财大臣桑弘羊，在推行抑商政策的同时，大力宣扬商业经济功能的观点，可谓旗帜鲜明。他率先提出“农商交易，以利本末”的口号，主张要“开本末之途，通有无之用”，使“农商工师各得所欲”。其属官也说桑大夫（弘羊）筹划计算之所致是“民不困乏，本末并利”（《盐铁论·通有、本议、轻重》）。本末并利，农商皆重，这一思想是有别于传统的、有所轻重的重农抑商思想的新发展。“以商（官商）制商（私商）、重本（农）饬末（整顿私营商业）”，寓抑商（私商）于重商（通过官营商业，发挥商业作用）之中，正是桑弘羊思想的特色。把商业与商人分开，抑制商人，重视商业，“其人甚可贱，而其业不可废”（晋傅玄语），抑商（抑制商人势力）和重商（重视商业作用）的矛盾可以得到统一，可同时存在于一个人身上。

东汉末，思想界的王符进一步提出农商各有本末的说法：“商贾者以通货为本，以鬻奇为末”（《潜夫论·务

本》)，这也是一种农商并重论，是对韩非以来的“农本工商末”之说的直接否定。(商鞅所说之“末”是指奢侈品的生产与贸易，以及未经批准的弃农经商，而非概指商业。以“末”指商业自韩非始。)明代主张利农厚商的张居正，其重商之意溢于言表。他说：“商不得通有无以利农，则农病；农不得力本穑以资商，则商病。故商农之势，常若权衡。”(《张文忠全集·赠水部周汉浦榷竣还朝序》)于此透辟地阐述了农商并重的思想，秦汉时的重农抑商政策以及汉时作为抑商主要内容的榷盐，自不能为他首肯。清初大思想家黄宗羲亦有“工商各有本末”的说法，与王符前后呼应。当过商贾、牙人的思想家唐甄，更以其亲身经历宣传农商并重的道理，强调“农贾乐业，衣食滋殖”，“农安于田，贾安于市”，财用才能充足，否则国家必定贫困(《潜书·善施·厚本》)。

封建社会中期以来，也有一些人的重商思想内容由重视商业的职能转而侧重于对商人(不是指中小商人)的重视。如南宋的永嘉学派提倡功利，公然为富民辩护。其代表者陈亮(1143—1194)，认为商人致富可为国家的经济后盾，若使“富人无五年之积，大商无巨万之藏”，则“国家日以困蹙”(《上孝宗皇帝书》)。还有叶适(1150—1223)，认为抑末“非正论”，抑兼并非善策，主张开阖敛散轻重之权，“富人大贾”应“分而有之”，他们是“州县之本，上下之所赖也”(《水心别集卷二·财计上、民事下》)。这种重商思想，重视商人的思想，反映了当时东南地区正在发

展中的，希望减轻商税、自由经营的工商业者的利益和要求。清初“三大家”之一的王夫之，也宣称“大贾富民者，国之司命也”，指出“惩墨吏，纾富民，而后国可得而息也”（《黄书》）。不过其所推重的富民、大商，倒并非指那些从事兼并（“大聚”）为封建统治者的声色玩好服务的“淫商”、奸商，这些人恰恰是他所反对的；思想家感兴趣、寄希望于与新的经济关系（资本主义萌芽）有关联的新兴的工商业者，这一阶层乃是当时的进步力量。因此，顺应历史潮流，为之大声呐喊的重商思想，具有它的积极意义和启蒙作用。嘉庆道光时，魏源的反对“抑末”、重视商业的思想（提出“缓本急标”的口号，标即指商业），以及包世臣的“无商不给”、“本末皆富”的言论，也正是受到其先驱者的启发和影响。

第九章

传统文化与商人精神

——值得珍视的历史文化遗产

封建社会末期的明清时代，抑商政策已基本上废置，专卖制度范围已经很窄，重商思想却日益抬头，私营商业的作用越来越大。重商形成一种思潮，究其原因，一是经商人数增加，商帮兴起，商人的地位上升；二是许多商人注重商业道德，提高经营思想，形成了一种可贵的商人精神，大大扭转了社会上原有的“商人都属竞相逐利的市侩，知识浅陋，道德低下”的不良观感。对有道德、有文化素养的商人，时人已有“非惟良贾，亦且良士”和“其业则商贾，其人则豪杰”的说法，甚至认为“为士者转益纤啬，为商者转敦古谊”，那些讲求商业道德的诚贾良商比士还强。这一变化，其意义之大不下于封建社会初期自由商人初起之时。这是历史转折时期商人阶层前后两次的不平常表现。封建社会末期，在这种高评价下的“新兴商人”的“商人精神”，究竟孕育着什么样的内涵呢？根据历史资料来概括，作为一个真正的商人（指诚贾），对社会有益的商人，需要很好地培育：民族自强的爱国主义精神，重商、厚商的敬业乐业精神，勤劳刻苦的奋发进取精神，精于计算的俭约朴实精神，诚笃不欺的信义为尚精神，执乎其中的和协为贵精神，出奇制胜的善于竞争精神和精究本行的心志专一精神。在此八个方面中，前六个是有关伦理道德的事，是较高层次上的信念和原则，有一般的“共性”的意义，商业道德即由

此引申而来；后两者是有关商业的经营思想和管理方法中所应遵循的原则，具有商人的“个性”。包含这些要素的商人精神，尤其是其中有关商业道德的部分，正是以传统文化为依托，并与之保持强烈的一致性。也可以说，传统文化是商人精神的重要思想来源，商人精神是传统文化在商人身上的生动体现。为进一步了解封建社会末期的民间商人（私营商业），应以分析商人精神为旨归。

一　立身处事，爱国敬业

在商人精神中首先应突出的一条是爱国，这是大节问题，是商人安身立命的第一要义。中国古代商德实以爱国主义为前提。“爱国”在传统的道德观中涉及“忠”、“节”二字。在古代，君主是国家的代表者，爱国与忠君往往融合在一起。忠就体现在有没有成仁取义的凛然大节上面。只要忠非愚忠，君非甚暗者，为国家民族的利益作出奉献，而不惜牺牲一己的利益，这是一种令人景仰的高尚美德。

许多商人都具有传统的爱国美德。春秋时那位矫称君命犒师、智退来袭秦军的郑国商人弦高，树立了爱国商人的历史形象，堪称后世经商者的楷模。而活跃于明清时代的商人于此更有不俗的表现。

首先他们在开国之初为维护国家的统一，费了心出了力。如明初东自辽蓟，西至甘肃，修筑长城，驻军二三十

万，需要借助商人输纳粮草等军用物资以补充军屯和税粮的不足，食盐的开中法——商人纳粮于边镇，给以盐引，在内地支盐行销即由此而设。山西、陕西商人积极参加开中，并实行“商屯”（就地屯田，产粮输边），对保障军需、开发边疆，提高新建的明王朝的国防力量起到了一定的作用。康熙三十五年（1696）春亲征蒙古族准噶尔部叛国首领噶尔丹，道远运粮，困难重重。山西介休商人范氏兄弟，力任挽输，以家财运饷，转辗沙漠万里，不劳官吏，不扰闾阎，克期必至，省国费以亿计（只及官运前值三分之一）。几次运粮中范氏兄弟并未由此发财，反而倒贴不少。运粮西征也有利于巩固国家的统一，范氏的忠君与爱国是一致的。

商人的爱国行动还表现在保卫国土反侵略御外侮的斗争中。明代倭寇入侵东南，生灵涂炭，许多商人（以徽商为多）愤然奋起，尽力参加抗倭活动。他们捐巨资、募勇士、修城郭、守危堞，“以佐军兴，为士民先”，承担了保卫地方安全的重任。其为国分忧的美德也足以流芳后世。

敬业，落实到商业，应该是商人精神的第二条内容。“敬业乐群”语出《礼记·学记》，意思是专心学业、乐于与同学相切磋。敬业一词借用为重视并黾勉从事自己所分担的职业，对商人来说，其职业、本职工作就是商业。封建社会末期重商思想的昂扬，为中国的传统文化增添了一项积极的合乎时宜的新内容，对商人来说，重商思想正是他们敬业思想的来源，使他们乐于并敏于投身到商业这个

行业，而不再妄自菲薄。

于文化、思想上的影响之外，敬业思想的加强还有经济上的原因。如在山西，由于“土狭人满，田不足耕”，经商就成了安排剩余劳动力、解决生计民食的出路。随着重商立业观念和尊重商人风尚的形成，山西这个地方就有意识地培育了一支由优秀人才组成的晋商队伍。“山右积习，重利之念甚于重名，子弟俊秀者多入贸易一途，其次宁为胥吏，至中才以下方使之读书。”（雍正时山西巡抚刘于义在奏折中语）就在这种环境下，山西商人养成了特别突出的敬业思想，他们从商不仅仅为了谋生、牟利，而且真正把商业当作一项有意义的事业来干。山西商人，“每挟资走四方”，有的人“西至洮陇，逾张掖、敦煌，穷玉塞、历金城，已而转入巴蜀，沿长江下吴越，又涉汾晋，践泾原，迈九河，翱翔长芦之城”。有的人更把势力伸展到日本。经营项目繁多，贸易规模巨大。万里行贾，习以为常，虽远往他乡，不以身家为念。这种“贸迁四方”的敬业精神可说是山西商帮的商人精神的主要表现之一。

在南方，徽商形成于“百货皆仰给于外”的皖南山区，地少人多的问题同样也迫使徽人走上出外经商的道路。晋徽两帮起家相仿，都大搞长途贩运活动，都于此高度发挥了他们的敬业崇商精神。敬业精神，对事业执著的追求，表现出惊人的顽强毅力，而不是浑水摸鱼，投机取利，把从商当作大捞一把的捷径，这样的商人，才是真正的有作为的商人。

二　勤劳刻苦，简约朴实

勤劳，作为中华民族的传统美德，也应该是商人精神中又一重要内涵。自古以来勤劳都得到思想家的赞扬。墨子说："强必富，不强必贫"（强即强力劳动），"赖其力者生，不赖其力者不生"。韩非说："侈而惰者贫，力而俭者富"，勤劳与节俭更被明确地说是致富的途径。司马迁在《史记·货殖列传》中有一个很好的概括："无财作力，少有斗智，既饶争时。"这是商人发家的三部曲，特别是在资本微薄的条件下，要做生意只有靠勤力劳动，这是有作为的商人所必须保持的创业精神。明清时代正不乏具有这样精神的商人。

经商，在售卖、保管、加工各个环节中都要付出劳动，尤其是在运输中更离不开辛勤的劳动。由于"居贾息微"、行商利厚，商业劳动主要就花费在贸迁四方的长途贩运贸易中。以长途贩运起家的徽商中就有许多勤劳苦干的例子。如有的商人，"勤生积累……岭南塞北，饱谙寒暑之苦；吴越荆襄，频历风波之险"（明徽商查岩振）；"勤于殖立，戴星出入，不以为劳"［明徽商王文侹（tíng）］，"日行百里不为苦"。有的人"牵牛服贾，有无化居……饮食服饰，宁不如人，唯孜孜勤苦于栉风沐雨中炼成一生事业"（清徽商汪可越）。他们都亲自跑买卖，并不端居家中，将操劳之事

假手于伙计雇工。即使不外出，对策划、调度、经营、管理，也劳神焦虑，“综理甚密”，半点懈怠不得。

与徽商并称的晋帮商人，其勤劳更表现得非同一般。正当徽商以沿江、沿河（运河）、东南城镇为主要活动领域之际，山西商人却别出蹊径，默默地开拓着西北、蒙古以至沙俄的贸易。他们走西口，穿草原，越沙漠，踏出了数千里长的商路。夏季酷暑，头顶烈日，足履灼沙，数日不见水源；冬季寒风呼啸，途中冻僵而死者时有之；春秋两季，风沙骤至，天昏地暗，填路埋人。就是这样，通过复杂艰难的旅程和艰苦的劳动，中国的山西商人开辟了一条不让“丝绸之路”专美于前的“茶叶之路”；在经商的刻苦性上，山西商人实居全国之冠。

单靠剥削别人劳动，完全坐享其成的甩手掌柜成不了气候，即使富有也不稳固。当年白圭“与用事僮仆同苦乐”，他是不辞辛苦，躬自带领，参与了某些商业劳动的；后来晋商徽商中经营有道的大商人——“廉贾”、“诚贾”也继承了白圭的这种精神。要富而能久，久而更富，非廉贾不能致之。不靠勤劳立业，勤劳起家，而由邪门歪道暴发起来的富，犹如泡沫，瞬间即破，是无法持久的。

与勤劳相连，节俭也是商人精神中重要的一条。勤以增收，俭以节支，勤而且俭才能裕财致赢；否则用之无节，犹如漏卮不堵，必致财源流失；可见俭之十分紧要，勤俭两者不可偏废。

在中国传统文化中，勤俭是最古老的训诫：“克勤于

邦，克俭于家”。“不勤不得，不俭不丰”，已成为商人的谚语。尤其晋商，“俗尚勤俭”；“勤劳易于进取，朴素易于保守。故晋之人长于商，车辙马迹遍天下”。勤俭两者相互为用，于商尤宜。

早在先秦时期，除了奢侈作为一种特定条件下的政策，以扩大消费来促进生产、疏导滞压、安排就业以外（见《管子·侈靡篇》），诸子大都肯定“俭”而否定“侈”。孔子说：“礼，与其奢也，宁俭。”墨子说：“节俭则昌，淫佚则亡。”管子说：“审度量，节衣服，俭财用，禁侈泰，为国之急也。”崇俭是古代思想家的共识，尤其儒家的崇俭思想对后世的影响更巨。

商人致富后往往有两种心态：一种是奢侈挥霍，一种是俭朴自守，成功的经商者应属于后一种类型。司马迁在《货殖列传》中称颂白圭“能薄饮食，忍嗜欲，节衣服”；又赞许秦末汉初的宣曲任氏“折节为俭”，“公事不毕，则身不得饮酒食肉”。据此，节俭是应作为商人精神的重要内容之一。太史公推崇的古代大商人的节俭美德在明清经营有道的商人身上表现得也很明显，尤其是山西商人堪称节俭的最好典型。

山西“民无他嗜，率尚简质，中产之家犹躬薪水之役，积千金者宫墙服饰窘若寒素。”（张瀚《松窗梦语》中语）清代方志也说山西“民性质朴，好尚节俭”，“土风朴实”，“风俗朴质”，“非贸迁为业，即专事力田，一切非分之财，从不妄求”。山西人的尚俭，除受传统文化中崇俭思想的影

响外，还有其历史传统："晋俗之俭，自古而然。""山西厥土硗（qiāo）瘠，故民多贫，厥俗勤俭，故用仅足"，这是地理上的原因。多种原因造成的节俭的风尚，显得格外牢固，已近乎是山西商人的"天性"了。

由于山西商人总的说来是注意节俭的，所以他们的资本积累较快。正如《晋录》所云，晋商"百金之家，夏无布帽，千金之家，冬无长衣；万金之家，食无兼味……故其居奇能饶。"能饶，就是能聚财，能积累资本。明代谢肇淛就说过："富室之称雄者，江南则推新安（徽商），江北则推山右（晋商）。山右或盐或丝，或转贩，或窖粟，其富甚于新安。"原因是"新安奢而山右俭也"（《五杂组》）。清康熙帝说："晋风多俭，积累易饶。"历史事实说明，节俭同经商者能否保有并扩大其资本积累，同商业能否进一步发展，关系至为密切。

俭能成事，奢可败业。由俭入奢易，由奢入俭难。从俭与奢的对比及其转化中，可证实孔子所说的宁俭毋奢的道理。

三　重在信义，贵在和协

信义是中国传统文化中人们所着重提出的道德标准，为人修身、处世的行为基础，商业道德也以此为支柱。以信义为重，乃是商人中的诚贾、廉贾的本色。

在信义二字中，义是衡量是非善恶的标准，信人或以信待人，都是与义同在，依义而行，故义字尤为根本。而一提到“义”，对经商而论，又不能不旁及一个“利”字。义利之辨，古已有之，商人更是首当其冲，诚贾在义利问题上就处理得较好。

义利关系儒家讲得最多。何谓义？“义者宜也”。宜即合理之意，人的行为必须合理，要有义的自觉。孔子说：“君子义以为上”，“君子义以为质”（《论语·阳货、卫灵公》）；孟子说：“义，人路也”（《孟子·告子上》）；荀子说：“夫义者，所以禁人之为恶与奸者也”（《荀子·强国》）。义和仁、礼、智被儒家视为人之“四端”（起点）。如何对待义利的矛盾？儒家的态度是：“义然后取”，“见利思义”，“见得思义”（《论语·宪问、子张》）。“义利两有”（荀子语），而以义为先，以义为本。商人经商要赚钱、谋利，这个钱、这个利必须来得合理，不能不走正路。晋商说：“君子爱财，生财有道”；“爱财而取之有道”。徽商说：“财自道生，利缘义取”；“生财有大道，以义为利，不以利为利”；“以礼接人，以义应事”；“必轨于正经”，“不舞智以笼人，不专利以取怨”。这些朴素的语言表明了他们（诚贾）还是能掌握正确的义利观，反对取不义之财的。于此实受到儒家思想良好的教益。

这些商人深知，只有讲求商德，才能把生意做长、做稳、做大、做活，否则不管合理不合理，一槌子买卖，狠赚一笔，但信誉丧失，买卖做绝，以后人们不敢来领教了。

晋商王文显训诫其子说："善商者处财货之场，而修高明之行，是故虽利而不污……利以义制，名以清修，各守其业……如此则子孙必昌，身安而家肥富。"他说出了一个道理：经商谨厚重义，可富而经久，合乎商人的最大利益和长远利益。

经商重义，在传统道德中义字往往与信字相连，讲义必然也以信为重，信可说是以义制利、循义经商的一种外在表现："信近乎义"。孔子说："民无信不立，人而无信，不知其可也"；一再强调对人要"谨而信"、"言而信"、"信则人任焉"（《论语·颜渊、为政、学而》）。就经商来说，虽盈利是其目的，但"信义所孚，人不忍欺"，凡事以道德信义为依据，这才能通有无，"近悦远来"。把严守信用作为商业道德传承下来，是许多经商者的好传统。徽商许文才因为"贸迁货居、市不二价"，以致人们入市购物，"有不愿之他而愿之公者，亦信义服人之一端也"。还有个徽商胡仁之，经营粮食，诚信不欺，某年大饥，他拒绝同人在米中掺假之请，表示决不赚这昧心钱，损害信誉。"平则人易亲，信则公道著，到处树根基，无往而不利。"经商讲信，对商人本身并不吃亏。

信必须建立在诚的基础上，不能诚，便不能信，有了诚，信才能笃实。"诚者，天之道也；思（追求）诚者，人之道也。"（《孟子·离娄上》）衡量一个商人是否讲信义，最浅显直接的表现就在他经商时是否诚实不欺，能做到这点，与信义的最高标准就相差不远了。"非诚贾不得食于

贾”（语出《管子》），贾而能诚，才是好商人。明代陕西商人樊现，经商足迹南至江淮，北尽边塞，其取胜之道据他自我总结：“贸易之际，人以欺为计，予以不欺为计，故吾日益而彼日损；诚为天之道，岂难信哉？”

在商业经营中，讲义讲信讲诚，都出于对人的仁爱之心。孔子说：“仁者爱人”，“泛爱众而亲仁”（《论语·颜渊、学而》）。这位老夫子堪称古典人道主义的大师。仁是传统道德的核心。白圭经商在所定的治生四德——智、勇、仁、强中，更突出一个“仁”字。他不搞压价拒收，不搞囤积居奇，以“知取予”（人弃我取，人取我与）为行“仁”术，重视扶植生产、调节供求，确是在以“仁”经商，其思想溉沔（miǎn）后学非浅。徽商吴钢也正以仁心经商给其子立下十二字训言：“存好心，行好事，说好话，亲好人”，教导后辈在经商中要存仁爱之心，宽厚之德，认为这是经商成功的奥妙所在。

总之，诚贾良商以信、义、诚、仁经商，在商界赢得了佳誉，结果促进了商业的发展，“基业日隆，家道渐裕”。唯利是图，以利害义，会遭到同行的鄙视、世人的唾弃。

商人精神还有来自传统文化的重要一条，叫作“和协”。“和”主要为儒家所阐明。《论语》中载：“有子曰：礼之用，和为贵，先王之道斯为美。”（《学而》）孔子本人也说“君子和而不同”（《子路》）。孟子说：“天时不如地利，地利不如人和。”（《孟子·公孙丑》）荀子也说：“上不失天时，下不失地利，中得人和，而百事不废。”（《荀子·王霸》）又说：

“故义以分则和，和则一，一则多力，多力则强。”（《王制》）这些话都是要求人们和睦相处（“和”），团结一致（“一”即“协”）；即指在人际关系中要求要注意和协合作。

要实现关系的和谐，在对人以“诚”的同时，行事必须取乎中，适乎其中，不能偏激，不走极端，这就是儒家所提倡的“中庸”之道。孔子说：“中庸之为德也，其至矣乎！”（《论语·雍也》）中、和二字是紧密相连的。荀子强调：“中和者听之绳也。”（绳为准则，《王制》）掌握中和之度，就可以取得同各方面的关系的和谐——人和。“中和”，即协调矛盾，化解纠纷；“和”字后面又加上个“协”字，和以致协；“和协”二字表示了“中和”的目的性（协）。和协的精神，应是商人精神中最成熟的部分。商人从实践中得知“和气生财”这一生意经，自然很容易接受中和和协之说；“和为贵”被悬为许多老店的座右铭自非偶然。“太过者，满则必倾；执中者，平而且稳。凡人有心处世，务在中和。”中和成为更具抽象理性色彩的一种处世哲学，记于《客商一览醒迷》的书中（明闽商李晋德著）。徽商好儒，懂得中和之道自不必说；就是晋商，后来读书的也越来越多（非为应举求仕），《中庸》、《大学》成为许多商号店员的正心修身的读本；其为儒家中和之说的熏染也在情理之中。

中和为德，团结乐群，是山西商帮的商人精神中一种突出的表现形式。“和为贵”这一口头禅，已成为山西商人立身行事的规范。他们提倡“不做出格的生意，不贪非分

的钱财”，“不露富”，“不误财”。其经商之掌握中和之度，在一个商号内部是依靠团结乐群的机制来完成的，这个机制体现在商号的规章制度、用人行政等一系列的规则上。在一个商帮较大的范围内“他们用乡里之谊彼此团结一起，用关帝崇拜的方式，用会馆的社会机构，用商会的立法形式，增强相互之间的了解，讲赈恤、讲义气、讲相与、讲帮靠，以协调企业之间的大小矛盾，消除人与人之间的不和”。和衷共济的协调精神被充分强调，“人和”被视为至关重要的事。

山西商号有一种独具匠心的用人之道，团结乐群的和协精神即源于此。晋商在商号尤其在票号中，都通过一套完整的规章制度，把财东和伙友的关系处理得好好的。商号的经理（掌柜）任用前慎之又慎，经引荐、考察，确定能用，才以礼招聘，订立合同，顶一个股。财东将资金全权委托经理，平时营业方针、措施及人事调度，不予过问，静候决算时汇报。如有赔累，而非人为原因，财东并不怪罪，反加劝慰，立即补足资金，令其重整旗鼓以观后效。这种“慎用重托”的用人方法，实现了财产权与经营权的分离。由于经理受财东信赖与委托，又利益加身，所以事事忧勤惕励，以忠义回报知遇；财东对之也不薄，效力年久者，身后必给身股以赠其家，子孙而贤仍可入号。对经理以下人员，坚持任人唯贤原则，破格擢用写在号规之中。早期的股份制已在山西商号内出现：各财东有“银股”，经理有“身股”，伙计也视资历和劳绩顶上不同数量的“身

股”，账期分红时掌柜、伙计的身股和财东的银股一起参加利润分配（又称“股俸制”）。伙计为了顶身股，也甘心勤勤恳恳为商号服务。慎用重托再加人身顶股，使商号内部，上下齐心协力，占了个“人和”，增强了向心力，形成了东伙劳资关系协调的局面。

山西商人的和协精神还表现在商号与票号之间的协调互济。商业资本的调度和运转须赖金融机构的汇兑和划拨转账、借贷和信用见证。山西商品经营资本和货币经营资本的混合生长，互相渗透，互相促进，相辅相成，密切配合。没有两者的和衷共济，山西商帮也是不能如此迅速地发展壮大的。

“和协”，商人中间很有凝聚力的和衷精神、协调思想，看来确是商业文化中值得大力发掘的一大资源。

四　出奇制胜，心志专一

在商人精神中有关经营思想和管理方法的，有一条极其重要，即要经营成功，不但应树立良好的商业道德，而且应树立出奇制胜善于竞争的精神，这就是司马迁在《史记·货殖列传》中所说的“富者必用奇胜”。

“出奇制胜”原是兵家之道。《孙子兵法·势》中说：“三军之众，可使必受敌而无败者，奇正是也。”“凡战者，以正合，以奇胜。”意思是要运用特殊的手段，以“出其不

意”的斗争谋略与方法去博取胜利。善出奇者要知众人所未知，为众人之所不能为，“战胜不复”（不重复前谋），随宜制变，出奇无穷。经商古称“治生”、“货殖”；战国时白圭治生既然犹“孙吴用兵”，可见古代最早善于把兵法运用于经商者就是这位白圭。兵法中所谓的奇、正与经商如何联系？司马迁作过回答：“夫纤啬筋力，治生之正道也，而富者必用奇胜。”勤俭（纤啬筋力）虽是治生正道，但如不能出奇制胜，也不能致富立业；奇和正必须很好结合。因为在市场竞争中“与人相对而争利，天下之至难也”（《孙子兵法·注》）。货殖家想在强手如林的竞争中占有优势，立于常胜不败之地，只靠勤俭不够，还必须通权变，讲智谋，也如用兵那样，以出人意表的斗争策略去制胜致赢。“以奇胜”体现着兵家的“权变”思想，不拘于常法，而善用变则，“出其所不趋，趋其所不意”（《孙子兵法·虚实》）。这是智谋的结晶。白圭对“其智不足与权变”者不肯收其为徒，因为这种人是不能运用出奇制胜的经营之道的。经营有成必须是勤俭与奇胜的结合。

司马迁总结古代商人的经营之道很是具体生动。如前已提到的说范蠡是“旱则资舟，水则资车”，“贵出如粪土，贱取如珠玉”，这些都为他人所不能为，看似有悖常理的做法，恰是出奇制胜取得成功之例。又如说白圭是“人弃我取，人取我与”，这与“人弃我不取，必待更贱始取之，人取我不与，必待更贵始与之”的做法判然有别，也正是白圭的出奇之处。范蠡、白圭经商之奇就奇在他们掌握了那

个“待乏”原则。作为良商他们在商品供过于求、尚未形成大量需求时，先予收贮，所出收购价比当时市场价格还高一点，即便如此，相对于商品转向供不应求时售出的价格也是贱的了，这叫做“时贱而买，虽贵已贱”；等商品需求增加到供不应求时，所出的销售价格即使比当时的市场价格低一点，相对于商品供过于求时的进价也是“贵”的了，这就叫“时贵而卖，虽贱已贵”。他们收购时不抑价，销售时不抬价，不与市场上的一般商人“争买卖之价，而谨司时”，结果还是可从正常的合理的进销差价中得到不少的利润的。这种贱而能取、贵而能与的做法，与投机倒把囤积居奇不可同日而语，是一般商人所想不到的，且不大愿意去做的。

发轫于范蠡、白圭的这种“奇特”的经营思想与经营方法，形成了一项优秀的文化传统，启迪了后世之商人（指诚贾、良商）。特别是在经商取得成功的明清时代的全国最大的两个商帮——晋帮、徽帮中服膺范蠡、白圭的人更多。

明代蒲州富商家庭出身、后进入内阁的张四维说晋商“能以心计阜通货贿，而擅其赢”。如范世逵，“其趋舍每发必奇中，往往牟大利，然又必循理守法，如其分非义，不以一毫苟取于人”。这就是能出奇制胜而又很讲商业道德的良商中的一位代表。蒲州商人王海峰在沧盐“法弊引壅”，诸贾不屑一顾时，独取沧盐，主动为盐官出谋划策，使局面为之改观，“大有裨于度支”（财政），“王氏之业益饶”。

对此，他自己的说法是“人所弃我则取之，人所去我则就之”，这种思想即来自白圭的“人弃我取”，其力求出奇制胜，善于竞争的精神可嘉。

出奇制胜亦是与晋商齐名的徽商经商致富的同一法门。如休宁汪应时，行贾往来，“有心计、多奇中、渐起富”。歙县黄莹，深知为贾盈缩无定，“非善应、多筹策，无以近奇赢”，他“治业务，存大体，谨出入，明会计，其所规画，视计研七策（范蠡所用的计然之策），往往暗合”。休宁程锁，于“谷贱伤农，诸贾人持谷价不予”，独平价贮积之，明年大饥，“谷踊贵，出谷市诸下户，价如往年平”。他也正是对白圭的经营之道用心钻研过的人。

商人经商讲和协，主要在商号、商帮内部要求恕而不争，团结一致，善于合作，以对付外来的竞争。对外仍要争而不懈，不善于竞争就无法在市场立足，如何出奇制胜、提高竞争技巧，一直是商家所关心的问题。但作为诚贾良商，他们懂得在竞争中仍要“循理守法”。儒家讲“和”、道家讲“不争”（“不争之德”），争中有和，这是中国商人的特色，在讲究“争之道”的同时，注意“不争之德”。和协、竞争两手综合使用，在竞争中要求同化异，看到共存、互补、合作、并利、两全、双赢的可能性。提倡良性的有序的竞争，避免恶性的、不正当的竞争。“争”与“和”很好结合，得到统一，这样才能把竞争推向最佳状态、最高境界，这才合乎“义”——社会公正。

要经营成功除了要树立出奇制胜善于竞争的精神之外，

还必须树立精究本行心志专一的精神，概括起来就是“诚一”两字。

“诚一”也出于《史记·货殖列传》。司马迁列举了许多“用奇胜”而发财致富的人物如秦扬、田叔、桓发、雍乐成、雍伯、张氏、郅氏、浊氏、张里等以后，接着说：“此皆诚一之所致。”诚是诚心诚意之诚，一是一心一意的一。诚一意思是心志专一，搞一行要精一行。只有心志专一，才能卓然有成。“诚一”与“奇胜”是相辅而行的，是经商致富的两个必备条件。

诚一在先秦诸子中以不同的语词来表达。孔子说，圣人、君子“不得而见之，得见有恒者斯可矣”（《论语·述而》）。有恒者为“不二其心之人”，即心志专一之人。孟子说：“不专心致志，则不得也。”（《孟子·告子上》）荀子说得更深刻：“思乃精，志之荣，好而一之，神以成，精神相及，一而不二为圣人。”（《荀子·成相》）为学办事要心志专一，经商也不能例外。管仲主张商人要专心本业，并把经验传授给子弟，“相语以利，相示以赖（赢）。相陈以知贾（价）”，使之“少而习焉，其心安焉，不见异物而迁焉”。不见异思迁，专心学商从商，就一定能“料多少，计贵贱”，通货之有无，调物之余缺，做一个精通本行专业的好商人。

从经商的发展过程看，小商人本钱有限，只能靠“筋力”（勤劳）、靠“诚一”，一点一点地赚钱积攒；故司马迁所列举的大都是小商人。而大商人资本充足，有可能也有

需要综合经营，相互调剂，以保持均衡，分散风险。但就综合经营中的某一行、某一业来说，仍有“诚一”的问题。业精于诚（诚一），不能心志专固是经不好商的。因此，“诚一”对经商之成功，与“奇胜”同样重要。

徽商晋商经营之所以有卓越成就，也同“诚一”有关。前面提到的徽商黄莹，是个“通大义”，喜读书的人，他对《史记·货殖列传》颇有心得，做生意“揣摩低昂，恒若执左契”，“诚一所致，业饶声起”。看来正是个能以诚一致富的商人。晋商中的祁县渠氏，在所开设的长裕川茶庄的墙上，有一副对联，上书：“凡人为一事，心专而精……”等强调业贵专精的文字，作为勉励同仁的格言，这是晋商重视“诚一”之教的实例之一。山西票号之经久不衰，得力于有一套较好的规章制度，这些都出自专心致志擘画经营的创办者及其参与者之手。有的票号更直接以“志一”为牌号名（“志一堂”为太谷志成信票号在北京的分号），其提倡“诚一”的用意可见。实际例子都说明：经商者必须精通业务，潜心殚思，成为本行的专家，才有成功的希望；粗枝大叶，浅尝即止是不行的。眼观弈棋，心怀鸿鹄，怎比得上专心致志者的学有所成、业有所就呢？

从商人精神的方方面面，可看出这正是对自古以来传统文化和商人经商美德的代代相承，也是明清时代主要商帮经商取得成功的共同经验和突出表现。发扬这些精神，在当时（明清）有利于抵制轻商思想，加强重商观念，与商品经济发展的趋势正相合拍；同时，也有助于抵制当时

日益严重的拜金主义思潮和奢侈浪费的不良风气，有其一定的积极的社会意义。不仅如此，来自优秀的文化传统、反映了经商所必须遵循的客观准则的商人精神，实已超出了历史的与社会制度的局限性。作为一份可珍视的历史文化遗产，在今天对经商者仍有重大的指导意义。以古为鉴，古为今用，这正可为造就庞大的、道德化的现代诚贾良商队伍，从旁提供一个有益的历史借鉴。提到文化高度来寻求历史借鉴，集中其精华部分，以有深层价值的内核展示于人，这比单纯就事论事地从具体的经商事实中来找例证，应更有概括性和容易使人接受的可信性，从而更富有增益智慧的作用。

[General Information]
书名=中国古代商业
作者=吴慧著
页数=159
SS号=12732491
出版日期=2010.10